Comisión Investigadora sobre el financiamiento de las campañas electorales, desde el año 1999 hasta el año 2015, inclusive, y su vinculación con determinadas empresas y otras que expresamente designe, de sus directores y accionistas y las tarifas de publicidad de los medios de comunicación aplicadas a los diferentes partidos políticos
Carpeta Nº 1834 de 2017

Versión Taquigráfica N° 1437 de 2018

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 12 de marzo de 2018

(Sin corregir)

PRESIDEN:	Señores Representantes Alfredo Asti y Alejandro Sánchez (Presidentes ad hoc).
MIEMBROS:	Señoras Representantes Elisabeth Arrieta, Gabriela Barreiro, Graciela Bianchi y Graciela Matiaude y señores Representantes Andrés Carrasco, Oscar De los Santos, Guillermo Facello, Pablo González, Jorge Meroni, Eduardo José Rubio y Tabaré Viera Duarte.
DENUNCIANTE:	Señor Representante Adrián Peña.
INVITADOS:	Señor Director Nacional de Transporte, Felipe Martín
	Señor Rafael Pascale ex secretario de Raincoop.
SECRETARIA:	Señora Beatriz Méndez.
PROSECRETARIA:	Señora Sandra Pelayo.

SEÑOR PRESIDENTE (Alfredo Asti). Habiendo número, está abierta la reunión.

Oficio Nº 94 respuesta recibida el día martes 6 de marzo de 2018, relacionada con la integración de la Comisión Investigadora, el miembro señor Representante Nacional Oscar de los Santos, fue Intendente de Maldonado en parte del período que esta Comisión debe investigar, y se ha generado la controversia, de si es compatible o no, que dicho legislador pueda ser miembro o no de la misma.

SEÑOR MERONI (Jorge). La semana pasada, ante la elección del nuevo presidente, nosotros habíamos planteado la posibilidad de rotación; sin embargo, hubo un acuerdo en la coordinación de partidos políticos y no se va a llevar a cabo la rotación: va a seguir presidiendo el mismo compañero.

SEÑOR PRESIDENTE. En general, el criterio que siguen las comisiones es que esté presente quien es candidato a presidente.

SEÑOR MERONI (Jorge). Entonces, lo dejamos para cuando venga.

(Ingresa a sala el director Nacional de Transporte)

SEÑOR PRESIDENTE. La comisión tiene el agrado de recibir al director Nacional de Transporte, señor Felipe Martín. Como sabemos todos inclusive el invitado , ha sido convocado por el miembro denunciante, el señor diputado Peña, para realizar algunas consultas sobre CUTCSA.

Esta comisión está investigando las relaciones de diversas empresas y sus directivos con el financiamiento de campañas políticas de los partidos políticos y las acciones que luego, desde distintos ámbitos de gobierno, estos partidos políticos realizan. En función de ese esquema, una de las empresas que fue incluida en el objeto de estudio de esta comisión por la Cámara de Representantes es la empresa CUTCSA, y es a lo que el señor diputado Peña se va a referir.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Muchas gracias al invitado por acercarse.

Tengo una serie de preguntas; se las voy a leer y luego se las alcanzo a modo de ayuda memoria para responderlas.

Digo primero una aclaración. Como la materia que nos convoca, que es la que tiene que ver con la relación entre determinadas decisiones, ya sea del ministerio o de la intendencia, con determinadas empresas en particular, en este caso, con CUTCSA es una cosa muy compleja para los que no entendemos o no estamos específicamente en el transporte, le quiero adelantar que hay cosas que seguramente sean obvias para usted o de Perogrullo para alguien que ha estado tanto tiempo en esta materia , pero para nosotros son cosas que no conocemos por lo menos, en mi caso con precisión, y es muy importante saber cómo se dan. Le aclaro eso.

Las preguntas son las siguientes.

¿Desde cuándo ocupa la titularidad de la Dirección Nacional de Transporte?

Defina específicamente el ámbito de acción de la Dirección Nacional de Transporte del Ministerio de Transporte y Obras Públicas. ¿Cuál es su competencia específica y cuál es su materia de trabajo?

¿Qué función ocupaba antes de ser director Nacional de Transporte?

¿La empresa CUTCSA es una de las empresas bajo control de la Dirección Nacional de Transporte?

Detalle a la comisión los diferentes subsidios que existen en materia de transporte. Cada uno de ellos y cómo opera.

Detalle con precisión qué es el llamado “fideicomiso del gasoil”, cómo se definió desde el punto de vista formal y cómo opera en la práctica.

¿Qué es el llamado premio por eficiencia? ¿Cómo se define? ¿Cómo se instrumenta desde el punto de vista formal y práctico? Defina el monto y qué empresas lo han recibido y en qué proporción desde su implementación a la fecha.

¿De qué año es la reglamentación que prohibía el ingreso de vehículos con motores con tecnología Euro II?

¿Qué es el consorcio metropolitano?

¿El Ministerio de Transporte y Obras Públicas integra el consorcio metropolitano?

Detalle con precisión a la comisión las decisiones y las políticas adoptadas por el consorcio señalado.

¿Cuándo y dónde fue su última reunión?

¿Cómo se adjudican las líneas o los servicios por parte de la Dirección Nacional de Transporte?

Las cooperativas de transporte han señalado que el sistema previsional vigente y sus costos las perjudican de manera directa en su ecuación a la hora de competir con empresas con otra característica societaria como CUTCSA. ¿Es esto así?

¿Qué opina de que una empresa concentre un porcentaje tan alto de la venta de boletos y aún mayor de las líneas del mercado del transporte colectivo de Montevideo?

Como persona vinculada desde hace tanto tiempo al transporte ¿qué opinión le merece que el principal de la principal empresa de transporte de pasajeros sea designado por el presidente de la República como su asesor en temas vinculados a transporte? ¿No entiende que coliden claramente el interés privado, particular y el público?

Estas son las preguntas para empezar.

SEÑOR MARTÍN (Felipe). Iré contestando las distintas preguntas en el orden señalado por el señor diputado.

¿Desde cuándo ocupa la titularidad de la Dirección Nacional de Transporte? Ocupo la titularidad desde el año 2010. Yo, simplemente, en el año 2009 lo que hice fue cubrir los últimos diez meses de la titularidad que detentaba el anterior director. A partir del ejercicio 2010 me fue solicitado por parte del ministro Pintado que continuara trabajando en Transporte, y así lo he venido haciendo hasta la fecha.

El ámbito de acción de la Dirección Nacional de Transporte, su competencia y su materia de trabajo. La Dirección Nacional de Transporte abarca todo lo que tiene que ver con las competencias en materia regulatoria del transporte terrestre de carga y pasajeros, el transporte fluvial y marítimo tenemos una Dirección Nacional que trabaja en esta materia , la materia aérea. Y, a partir de este año, con lo que es el proyecto del ferrocarril central, seguramente la Dirección Nacional de Transporte Ferroviario también se incorpore dentro de las competencias de la Dirección Nacional de Transporte. Básicamente, a lo largo de toda su historia, el eslabón más fuerte del trabajo es el transporte terrestre de carga y pasajeros.

¿Qué función ocupaba antes de ser Director Nacional de Transporte? Me desempeñé desde el año 2005 al 2009 como asesor del ministro Rossi y fue ahí, en esos últimos diez meses del año 2009, donde pasé a trabajar como encargado de despacho. Anteriormente los que me conocen lo saben , trabajé con el intendente Arana, en el período 1995 2005. Y cuando el hoy presidente Vázquez fue intendente, integré la Junta Departamental de Montevideo, y uno de los temas en los que trabajé fue el del transporte.

¿La empresa CUTCSA es una de las empresas bajo el control de la DNT? Sí. El Ministerio regula dos tipos de servicios: los que se llaman del área metropolitana, que están en un radio del kilómetro 0 de Montevideo al kilómetro 60, aproximadamente que son los que operan desde la terminal Baltasar Brum, en Río Branco, prestado por unas nueve empresas , y los servicios interdepartamentales de corta, media y larga distancia, que operan desde la terminal Tres Cruces: hasta 120 kilómetros, corta distancia; entre 120 y 240, media, y más de 240 kilómetros, larga distancia.

La empresa CUTCSA participa en el sector suburbano; tiene un conjunto de líneas que totalizan un número del orden de los noventa a cien coches, de los cerca de quinientos cincuenta que tiene todo el sistema suburbano en líneas que atienden la zona este, el corredor Ruta 5 y la zona de la costa. Esa es la relación que tiene el Ministerio con la empresa CUTCSA en materia de regulación en el ámbito suburbano.

Los diferentes subsidios que existen en materia de transporte son los siguientes. Para los alumnos de primero y segundo ciclo de enseñanza pública existe un subsidio que se otorga a todos aquellos alumnos que participan en sus traslados entre sus centros de estudio y su lugar de domicilio, que en 2017 fue del orden de los 67.000 alumnos en todo el país; no computo acá Montevideo porque Montevideo tiene un programa propio, que más o menos debe atender una cifra bastante parecida. Ese subsidio no es solo para las empresas que regula el Ministerio; estos son para las empresas que regula el Ministerio y para el resto de todas las empresas que en régimen de concesión o bajo autorización de permisos precarios llevan adelante el servicio de transporte colectivo urbano e interurbano de pasajeros en todo el territorio nacional. Hoy, deben de ser en total algo así como ciento sesenta empresas en todo el país. En el caso del año 2017, para catorce

intendencias hay también una partida que el Ministerio de Transporte y Obras Públicas destina para aquellas intendencias que cuentan con alumnos que viven en el interior profundo, que no cuentan con servicios de transporte público. Es una colaboración que seguramente no cubre el cien por ciento de todo lo que tiene que ver con los traslados, pero para los valores constantes del año 2017 se ubicó en el orden de los treinta y dos millones y atendió unos mil novecientos estudiantes, aproximadamente.

En tercer lugar, existe lo que se llama el reintegro de una parte del costo de gasoil, que fue aprobado por un decreto del Poder Ejecutivo del año 2006, con el objetivo de mitigar el impacto que el precio del gasoil generaba en las tarifas públicas, y que se extendió a todo el país, a ese conjunto de unas ciento sesenta empresas. Esos son específicamente los que se llaman subsidios.

La sexta pregunta es la relacionada con el fideicomiso del gasoil. Yo les explicaba que en años en donde el precio del crudo oscilaba en valores especulativos, el barril podía estar a US$ 50, de repente subía a US$ 60, US$ 80, bajaba a US$ 60, subía a US$ 100; eso generaba un permanente hackeo sobre la fijación del precio de las tarifas. Y como es el segundo componente que participa en los costos, después de la mano de obra, se entendió conveniente hacer una experiencia que permitiera, junto con neutralizar la acción del precio del combustible, reducir sensiblemente el costo de las tarifas. O sea, la aplicación del reintegro del combustible ha tenido por objeto, fundamentalmente, trasladar ese beneficio al usuario. No es que las empresas ganen más con un costo más bajo, sino que ese costo se traslade directamente a las tarifas. Y así fue que entre un 10% y un 15%, según los distintos servicios, disminuyeron el precio de las tarifas en todo el territorio nacional.

A partir del mismo año, se comenzó a operar con el fideicomiso, que es una de las políticas de más fuerte impacto, porque habría muchas empresas pequeñas en el interior que si no recibieran el reintegro de costos y las partidas por subsidios, en virtud de que la ocupación de sus salones es muy baja, verían muy dificultoso poder continuar prestando los servicios sociales que cumplen en cada una de las localidades.

A partir de esta política pública, se entendió promover la necesidad de incorporar tecnologías que contribuyeran a disminuir los consumos, a mejorar la combustión de los motores para evitar la emisión de gases invernadero a la atmósfera y, naturalmente también, preservar lo que tiene que ver con la vida útil de los motores. En última instancia, las renovaciones de flota y la sustitución de motores es un componente de costo que pesa en las economías de las empresas.

A este llamado, en su momento se presentaron con sus ensayos y sus trabajos, que databan de un período seguramente anterior, las empresas COME y CUTCSA, ambas con un sistema de seguimiento y control tanto en la compra, suministro, control de consumos, para de alguna forma contribuir, precisamente, a cumplir con esos tres objetivos que planteaba al principio la resolución del año 2010, más específicamente del mes de febrero.

La empresa COME tengo acá las carpetas que saqué de los archivos trabaja con un aditivante que, mezclado en proporciones establecidas con el gasoil, contribuye a brindarle estas tres propiedades y algunas más, que para los que conocen y están más insertos en este tipo de trabajo, cuenta con más propiedades y mayores bondades a estas tres que señalábamos.

COME trabaja con un aditivo, que es el XP3, de procedencia inglesa; CUTCSA trabaja con uno de procedencia americana, EC 1500, de la empresa Chem Ecol. En distintos ensayos, que fueron efectivamente presentados en su momento tanto en el año 2009, 2010 , hay otra experiencia de sumarle al aditivo la mezcla con el biodiesel en un porcentaje de hasta 10%, donde se logran reducciones del orden de hasta 3,7 de ahorro en los consumos y de un 33% de evitar emisiones atmósfera de gases invernadero. ¿Cómo se calculó en su momento? Debería haber una relación razonable entre la inversión en estas tecnologías y las ventajas comparativas obtenidas en materia de reducción de consumos y de volcar a la atmósfera estos gases: de acuerdo con los ahorros efectuados por parte de estas dos empresas y las inversiones o sea, si ahorraban cien, estaban cerca de un 50% de inversión para el trabajo con estos aditivos que, naturalmente, hay que incorporarlos a través de gente que conoce la forma como tienen que ser realizadas sus proporciones y el cuidado también de cómo se preserva el suministro de los combustibles a tanque. Particularmente, estas dos empresas se caracterizan por concentrar. CUTCSA lo hace con tanques propios porque cuenta con un sistema de seguimiento satelital. En el caso de que haya modificaciones de ruta, inmediatamente comunican un alerta y, en los momentos de carga, por medio de una computadora tiene la posibilidad de medir los niveles de impureza o de humedad aceptables de los combustibles, sobre todo para preservar la calidad a la hora de llevar adelante después la mezcla con los aditivos.

En ese tipo de ensayos hay cosas muy interesantes de estas prácticas que llevan adelante estas dos empresas. También puedo señalar el caso de COME, que trabaja con un sistema de banco de ajuste de motores que, en vez de hacer ablandes mediante rodamiento, lo hace con un sistema fijo que le permite establecer el ajuste a nuevo de esos motores, con lo que alcanza importantes niveles de ahorro energético. Eso, entonces, es lo que hemos dado en llamar el incentivo de ahorro energético o premio de eficiencia que se da a los que contribuyen a mejorar los niveles de consumo, preservan el medio ambiente y, por otro lado, protegen la solidez del fondo, que no es infinito sino finito. Este fondo se administra para 160 empresas que participan de él. A lo largo de más de diez años esto ha sido un desafío muy importante y, además, se tiende a extender este tipo de práctica.

Las empresas que han participado de este fondo son estas dos. En estos momentos COME dejó de participar porque no logró volver a recrear los niveles de rendimientos superiores a los 2,55 kilómetros por litro. Indudablemente, las explicaciones estarán en manos de la empresa y, con seguridad, tienen que ver con algunas modificaciones que se llevaron adelante en materia de tecnología rodante.

¿De qué año es la reglamentación que prohíbe el ingreso de motores EURO II? En realidad, no se prohíbe. Yo no era director pero creo que por el año 2008 se estableció la homologación de los motores EURO III, porque Uruguay corría el riesgo de quedar fuera de circuito en función de las tecnologías que nuestro país no tiene. Por lo tanto, Uruguay toma la tecnología del exterior. Mayoritariamente los vehículos comerciales provienen de Brasil, donde se encuentran las principales marcas. Más entrado en estos últimos años, hay otras tecnologías que provienen del continente asiático, la norma EURO II o la EPA 98 para el caso de los que provienen de la región asiática.

Calculo que esto debió haber sido por el año 2008, pero deberíamos fijarnos bien en las resoluciones porque existieron algunas prórrogas. Todos sabemos que cuando se aprueba la puesta en funcionamiento de una determinada norma es preciso tener en consideración los plazos de los importadores de equipos. Por ejemplo, hoy se puede solicitar la importación de equipos que podrían estar llegando dentro de 120 días, 180 días o más, de acuerdo a las posibilidades del fabricante de ponerlos en plaza; más o menos debe haber andado por ahí.

La siguiente pregunta refiere al consorcio metropolitano…

SEÑOR PRESIDENTE. ¿Me permite? El señor miembro denunciante quería hacer una pregunta o complementar alguna información.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Antes de seguir con otros temas, que son diferentes, me gustaría no irnos de este asunto porque es complejo para nosotros, que tiene que ver con los subsidios, el fideicomiso y el premio. Si nos vamos a otros temas, después volver a este sería más complejo para mí.

La resolución del año 2008 es importante, y tiene que ver con los motores. También es importante la resolución del 2010, que tiene que ver con el premio por eficiencia, aunque tiene otro nombre como bien señalaba recién el señor Martín. Me gustaría que la Secretaría me hiciera una copia de ellos.

Por otra parte, quisiera que el señor Martín nos explicara un poco mejor en qué consiste el fideicomiso del gasoil, cómo opera exactamente, los montos y el sistema operativo, para entender toda la lógica y la necesidad de estos incentivos. Reitero, para que quede claro a toda la comisión, que nos gustaría saber cómo opera el fideicomiso y por qué usted dice que es finito y por qué el incentivo es bueno para esto.

Con respecto a los subsidios, quisiera saber sobre la diferencia entre Montevideo y el interior, ya que se trata de dinero del Ministerio de Transporte y Obras Públicas. En cuanto al incentivo por eficiencia, usted recién hablaba del 2,55; se me ocurre que tiene relación con el consumo, los kilómetros por litro. Me gustaría conocer por qué es 2,55 y cómo se llega a ello. Además ¿por qué las demás empresas no se presentan? Por lo que interpreto, esto tiene un doble beneficio: uno, si son más eficientes, ya tienen un ahorro propio de la empresa, es decir, si gasto menos combustible, la empresa ya estaría ahorrando y, además, tiene un premio, o sea que esto debería ser un atractivo doble, ser eficiente como cualquier empresa a la hora de los costos, que ya es un premio para la rentabilidad de la empresa y, además, el premio que le da el ministerio. ¿Cómo es la ecuación? ¿Es solo el rendimiento por kilómetros? ¿Por qué las demás empresas no llegan? Se me ocurre que todas las demás deben estar interesadas en el proceso. Asimismo, como el señor Martín planteaba, sería deseable que se incorporaran más empresas.

Por otra parte, si la empresa invierte 50 para obtener determinada reducción esto se estudió en su momento el beneficio llegaba a 100. Quisiera entender esta lógica y ponerle números concretos, es decir, cuánto es lo que recibe la empresa anualmente por este premio.

Pido disculpas nuevamente, pero este es un tema complejo de entender.

SEÑOR MARTÍN (Felipe). Cuando uno habla de estos temas corre el riesgo de que se dé por entendido algunas cuestiones que a lo mejor hay que explicar más.

En primer lugar, cabe aclarar que no se reintegra en forma arbitraria sino en función de lo que se establece en las estructuras de costos. En este caso en particular, el ministerio tiene una estructura de costos mediante la cual en su paramétrica se determina 3 kilómetros por litro de combustible. El caso Montevideo tiene otra paramétrica que tiene una historia interesante que data de mucho tiempo atrás. Yo tuve la oportunidad de acceder a esos trabajos y estudios cuando en el período entre 1985 y 1990 un equipo de la OEA se estableció para trabajar y generó una propuesta para un plan de tráfico y tránsito de Montevideo, con los ingenieros Fiúza y Riveros, uno brasilero y el otro chileno. Se han hecho otros trabajos, pero siempre rescato ese porque es uno de los más serios y de los que aprendí mucho cuando ingresé a trabajar en la intendencia. A partir de allí, se genera una propuesta de armar una estructura de costos.

¿Por qué Montevideo tiene un rendimiento un poco por debajo? Por características de las unidades que participan de la situación en una capital que está sumamente convulsionada en cuanto al tránsito y que cuenta con más de seiscientos, casi setecientos cruces semaforizados, que tiene giros, detenciones y paradas cada trescientos metros, pero hubo momentos en que las paradas estaban cada cien o ciento cincuenta metros. Se ha tratado de que las unidades, entre que arrancan y frenan, no estén diez segundos circulando sino un poco más de tiempo. Eso es lo que llevó hace muchos años a que en la capital, según la ficha técnica de los motores diesel, los vehículos tuvieran un rendimiento menor. La paramétrica estipula 2,44 kilómetros por litro o el equivalente a 41 gramos por kilómetro. Esa es la relación mediante la cual se establece el reintegro: 'Usted hace tantos kilómetros, tiene que darle 2,44', y ese es el reintegro.

Aclaro que el ministerio no maneja dinero. Si ustedes miran el Decreto N° 347 podrán observar que el Poder Ejecutivo encomienda a la CND y a Ancap la creación de este fideicomiso mediante un plus en el precio del combustible. Posteriormente, se firma un contrato y el ministerio aparece como regulador de los procedimientos. ¿Qué quiere decir esto? El ministerio fue el que trabajó con cada una de las intendencias a lo largo de mucho tiempo para poder recibir las bases de datos de todas aquellas líneas que hoy operan en todo el territorio nacional con cuántos ómnibus, qué orígenes, qué destinos, qué distancias, sobre la base de los consumos. Indudablemente, este es un trabajo bastante engorroso; de todas formas, ya hay una base de datos importante que lo único que hace es verificar mes a mes si las declaraciones juradas que se enviaron a la CND que nos permite mirarlas en el sistema , se corresponden con los niveles que existen en la base de datos. Si aparecen más kilómetros, tendremos que reclamar si se entregó alguna otra línea o extensión, o ver si para igual mes del año anterior hay algún día hábil más, ya que ello puede representar un 6% más de circulación y consumo. Quiere decir que la labor del ministerio es, básicamente, controlar los kilómetros y los consumos. Posteriormente, esa información se devuelve en forma electrónica, y quien hace el reintegro es la CND a través de una administradora de fondos, Conafin Afisa, que, de acuerdo a la disposición del Banco Central, es la que debe operar bajo determinadas circunstancias y premisas, que es lo que les permite ser administradoras de fondos. Eso es lo que se hace todos los meses.

(Ocupa la Presidencia el señor representante Alejandro Sánchez)

——Todas las empresas tienen su usuario e incorporan directamente en la CND una declaración en la que se establecen los kilómetros y los consumos. Nuestra oficina trabaja durante un día entero verificando, controlando y corrigiendo lo que debe corregir; si surgen dudas, se llama, se consulta y se habla con las empresas. Luego, se da el OK y esa información vuelve y, de alguna manera, después se establece como un reintegro que realiza la Conafin Afisa en cada una de las cuentas del Banco de la República que tienen las empresas a estos efectos. Así se liquida.

En cuanto a por qué hay empresas que no llegan a estos niveles de consumo o que no han participado, es una pregunta muy interesante que, en primer lugar, debería ser respondida por las empresas. Controlar los niveles de consumo es una de las variables más importantes en lo que se puede hacer en economía a escala, porque en los salarios no se puede ahorrar. Uno podría decir: “Me paso a conductor cobrador”. Bárbaro, pero llega

un momento en que eso tiene un límite. En el sistema suburbano trabajamos como conductores cobradores, pero no podemos trabajar con menos de 2,5 conductores cobradores por coche porque, si no, no se cubre el servicio ni se logra establecer la cobertura de los descansos y de las licencias que hay que hacer todos los meses en el sistema de transporte porque hay que trabajar de lunes a domingo.

Eso va de la mano de muchas cuestiones. Yo siempre digo: "Esto es gestión". Aquí lo que se pone a prueba es la gestión. Me refiero a una gestión que tiene que ser cada día más moderna, más eficiente, mirando las experiencias que existen en otras partes y que son, efectivamente, aplicables, seguramente uniformizando también el uso de ciertas tecnologías; no me meto con las marcas, pero no conozco empresa que tenga un motor de cada marca. Por lo general, se tiende a uniformizar porque se conoce más, se familiariza más con ese tipo de tecnología, porque los equipos que tienen que estar al frente del mantenimiento tienen que familiarizarse y conocer al detalle y, además, porque los stocks de repuestos no pueden tener una vela de cada lado.

Esto representa empresas que pautan y muestran que tienen una gestión más moderna, más de punta. Los hechos son los que terminan mostrando los resultados. Yo les puedo mostrar los niveles de rendimiento que tienen algunas empresas; algunos son aceptables, otros no. Si no son aceptables, lo único que hacen es perder el beneficio; no premio. Queda totalmente afuera el que no reintegra.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Antes de esto, ¿cuál es ese reintegro? Me refiero a lo de los 3 kilómetros. ¿Cómo opera el fideicomiso grande? ¿Por qué quedan empresas sin poder recuperar combustible?

SEÑOR MARTÍN (Felipe). Si una empresa está bajo una estructura de costo de 3 kilómetros por litro y hace 100 kilómetros, debería consumir 33,33. Pero si consume menos, esa parte le va a quedar afuera. Si no llega a la estructura de costos, ese reintegro no lo recibe. Eso es lo que pasa con los que no llegan a cubrir la estructura de costos que tienen establecida en sus paramétricas. Entonces, los que tienen rendimiento por encima, cobran lo que efectivamente les corresponde, pero no hacen uso de los niveles de flexibilidad que se tienen. Los que no llegan a los niveles de rendimiento, de repente utilizan las flexibilidades pero no llegan a cobrar todo el combustible que consumieron. Ahí hay un tema que es de gestión, porque en última instancia, en la estructura del costo, el precio de la tarifa, lo que está establecido es tiene que lograr ese determinado rendimiento. Por lo tanto, no todo lo que se declara de las ciento sesenta empresas, se cobra. Lo que se verifica son los niveles de rendimiento. El que está en consonancia con esos niveles, cobra lo que le corresponde y, el otro, cobra menos.

Lo que permite el premio es que, frente a los ahorros de los que consumen por debajo, se pueda financiar una parte de lo que ha sido la inversión para lograr esa disminución en los consumos y evitar la contaminación ambiental. Es, indudablemente, un hecho importante. Esta experiencia se hace en Montevideo porque, prácticamente, tiene más del 40% de los kilómetros y cerca del 45% del reintegro. Estamos hablando de un sistema que hoy anda en el orden de los mil quinientos ómnibus; quinientos y pico suburbanos y ochocientos en el sistema interdepartamental. Los otros mil quinientos completan los servicios departamentales. Quiere decir que Montevideo tiene una participación muy fuerte. El sistema interdepartamental, por mes, rueda diez millones de kilómetros. Montevideo también, pero lo hace con nueve empresas, mientras que el interdepartamental lo hace con sesenta para llegar a los diez millones de kilómetros. Esto quiere decir que allí hay concentrado un sistema de frecuencia muy alta. Este sistema lo recibí con trescientos sesenta millones en el año 1995. En el año 2002, tenía doscientos veintisiete millones de viajes y seguían existiendo las cinco empresas. Esto nos preparó para un escenario de doscientos millones de viajes porque en el año 2003 seguía cayendo la venta de boletos.

Creo que esto, como experiencia piloto, es válida porque involucra a más de la mitad de los ómnibus que circulan en todo el territorio nacional.

SEÑOR PEÑA (Adrián). En cuanto al reintegro, en el fideicomiso se llega a los 3 kilómetros por litro. ¿Cuánto recibe la empresa luego de que pasa todo el proceso en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas?

SEÑOR MARTÍN (Felipe). De acuerdo a los valores de reintegro, la CND multiplica los kilómetros por el valor y le hace los reintegros. CUTCSA, que es una empresa que hace más de cien millones de kilómetros por mes, debe tener un consumo de dos millones y cobrar una cifra del orden de los $ 50.000.000 por mes de reintegro.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Esto refiere al fideicomiso, no al incentivo por eficiencia.

SEÑOR MARTÍN (Felipe). El incentivo está reglamentado en tres resoluciones: una de febrero de 2010, otra de octubre de 2010 y otra creo que de mayo de 2012. Lo que allí se establece es en forma gradual un nivel de 1,7 al comienzo, para el cual hay que tener como mínimo tres meses acumulados con rendimientos superiores a los 2,55. De ahí, se pasa a 2,5. Con esta cifra tiene que estar más de un año. Podemos dejar las resoluciones en poder de la Comisión. Después, pasa a un 3,5 en dos años, posteriormente a un 4 y el máximo es un 5%. O sea que el premio que recibe la empresa es sobre los consumos que realizó. Si consumió cien litros, tendrá como premio cinco litros como máximo. CUTCSA recibe aproximadamente cien mil o ciento diez mil litros por mes.

Nosotros manejamos esa ecuación: kilómetros, consumos y porcentajes. Esto, después, va a la CND, que es la que tiene la cuenta del fondo, lo transforma en dinero y lo reintegra.

Consorcio Metropolitano nació de Agenda Metropolitana. En el año 2005, en el programa Agenda Metropolitana, integrado por las Intendencias de Montevideo, San José y Canelones, conjuntamente con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, funcionó una comisión que, fundamentalmente, atendía el hecho de poder optimizar el uso de la flota, facilitando las conexiones entre unos sistemas y otros. Sobre fines del año 2010, se remitió por parte de las Intendencias a las Juntas Departamentales. Durante todo el tiempo de trabajo en el que se funcionó con las tres Intendencias y el Ministerio se hizo una consulta al Instituto de Derecho Administrativo de la Facultad de Derecho, que emitió un dictamen que decía que para poder encontrar los mecanismos de una autoridad metropolitana, con potestades que pudieran coordinar las líneas, las paradas, los recorridos y las tarifas, había que cambiar la Constitución o buscar la figura que se denominó consorcio. Esta figura podía, de alguna manera, cumplir las funciones de eso que se necesitaba, que era una autoridad metropolitana. Naturalmente, tenía que existir por parte de todos los reguladores la voluntad de delegar en ese espacio de trabajo la coordinación de todo lo que tiene que ver con estos aspectos regulatorios del sistema de transporte en cada una de estas áreas. Esto se envió a las Juntas Departamentales y se aprobó. Por lo tanto, se contó con la anuencia. Sobre fines del año 2010, se firmó el Consorcio Metropolitano, que se integra con estos fines y cometidos. Les podemos alcanzar la resolución que dio lugar a su creación. Queda fusionado con esta particularidad, en la que la delegación de funciones a veces es compleja.

Se han obtenido avances interesantes: se ha logrado coordinar muy bien los corredores de servicio; se ha logrado establecer la combinación metropolitana, que es la posibilidad de utilizar un ómnibus suburbano y cambiar dentro de Montevideo a otro coche a un precio sensiblemente menor a dos boletos. Esto se puede realizar indistintamente tanto desde San José como desde Canelones. También se ha logrado coordinar servicios suburbanos con departamentales de Canelones, implementando lo que se denomina la combinación canaria, que también ofrece la posibilidad de cambiar un servicio por otro. El programa de abonos estudiantiles se dio en el área metropolitana, en los tres primeros meses del año 2005, cuando se hizo la primera experiencia. En el año 2006, se extendió a todo el país. Se ha logrado mejorar la conexión de algunas realidades que hoy tienen las zonas de Canelones y San José. Se han puesto algunos elementos que han sido muy buenos para la población de esas localidades. Tanto Libertad como Soca son ciudades que cuentan con tarifa metropolitana; antes contaban con tarifa de corta distancia. Eso ha beneficiado mucho a las personas que viven en esos lugares.

También se ha logrado mejorar algún servicio de ingreso de la Ruta N° 101 por el corredor Rivera. Eso ha sido manifestado por parte de quienes allí trabajan o residen.

También se creó la línea metropolitana DM1, que une toda el área de Zona América, a través de la Ruta N° 102, y el corredor de Avenida Italia y Rivera con la Punta de las Carretas, porque es donde se identificó en aquellos momentos que trabajaban unas cinco mil personas; hoy es infinitamente superior esa cifra. Hicimos la misma experiencia con el Parque de las Ciencias, con un derivado que va por la calle Rivera.

Y también tomamos un conjunto de medidas que colaboran en lo que significará este año terminar el programa que se llama el STM 2.0, que apunta a compatibilizar para que exista una única tarjeta que permita trasladarse en servicios urbanos de Montevideo, suburbanos del área metropolitana, departamentales de Canelones o de San José. Eso va a contribuir a aumentar la fuente de servicio. Básicamente, va a operar como una suerte de monedero que permitirá debitar los viajes que cada uno tenga que realizar, evitando dificultades es decir, si tiene o no cambio, si tiene o no dinero e, inclusive, facilitando la tarea del guarda conductor, porque en estos sectores funcionan con un único operador.

Todos esos aspectos son los que se han venido trabajando a nivel del área metropolitana. Se coordinan una serie de acciones que se planifican o que tienen que ver con ese gran conglomerado de público que se acerca diariamente a la capital o sale de ella, porque hoy hay un conjunto de emprendimientos metropolitanos en materia logística y semiindustrial, tanto del lado de San José como de Canelones.

Creo que la última reunión de Consorcio que no tiene establecida una periodicidad fue el mes pasado.

En cuanto a cómo se adjudican las líneas en la DNT, cabe señalar que el reglamento de transporte establece dos posibilidades: mediante la presentación de una carpeta técnica que será objeto de aprobaciones y, por lo tanto, se otorga de forma directa, o mediante el régimen de licitación. Yo les diría que, en general, siempre se ha hecho bajo el régimen de licitación. Por lo menos, desde que yo estoy trabajando en la DNT, por distintas circunstancias se licitaron las líneas San Gregorio Montevideo, Melo Montevideo, Durazno Punta del Este y la línea internacional Rivera Buenos Aires. Y en algunos casos se debió actuar en la posibilidad de generar absorciones en empresas que tenían un mismo estatuto. En los casos que particularmente me ha tocado trabajar ha sido en el de la fusión de las empresas Coetc urbana con Coetc que atendía la zona suburbana, corredor 5 de Canelones; UCOT con CUTU, también de estatuto cooperario, que atiende el santoral por la Ruta N° 6 y el sistema de absorción de la empresa Solfi por parte de COME en todo lo que es la zona de la Ciudad del Plata hasta el kilómetro 32.

Básicamente, estas han sido las modalidades: licitación o este mecanismo de absorción, o en el caso particular de lo que fue la caducidad de las líneas de Raincoop, hemos buscado colaborar para que esas líneas que estaban dentro del corredor este no generaran ninguna suerte de desequilibrios. Lo digo porque en esto hay que ser muy cuidadosos, las empresas se arman en función de una dimensión: la dimensión de sus líneas, de sus coches y de su personal es para el mercado que atienden y es también una responsabilidad del regulador preservar esto.

SEÑOR PEÑA (Adrián). ¿Recuerda si en 2012 se entregaron líneas de manera directa a CUTCSA y no por licitación?

SEÑOR MARTÍN (Felipe). En 2012 no estaba en la Intendencia, pero la verdad es que no tengo idea de si se entregaron líneas, ni a CUTCSA ni a ninguna otra empresa.

SEÑOR PEÑA (Adrián). No me refiero a cuando estaba en la Intendencia sino en la Dirección Nacional de Transporte del Ministerio.

SEÑOR MARTÍN (Felipe). No; a CUTCSA no. Simplemente, hubo un derivado de la línea Atlántida que atiende Villa Argentina como C5, pero eso fue allá por el año 2007; no en 2012. O sea que se buscó reforzar la atención de todo lo que era la zona Atlántida norte, más específicamente Villa Argentina, donde se verificó que un conjunto de gente reside en forma permanente desde hace muchísimo tiempo. Lo que dicen las informaciones de los últimos censos de hogares es que entre el arroyo Pando y el arroyo Solís hay una densidad de más de cuarenta mil personas viviendo allí en forma permanente, que pueden trabajar en la zona o en la capital.

Con respecto a la pregunta 14, este tema tiene que ver con las organizaciones societarias. No soy experto en materia tributaria, pero hay empresas que adoptaron la figura de las sociedades comerciales anónimas y otras que desde hace mucho tiempo tienen forma cooperaria.

De la experiencia de Montevideo, el conocimiento que tengo es que en 1963, ante un llamado, nacieron dos empresas, Coetc y UCOT y una suburbana, CUTU, que atendieron bajo el régimen cooperario, en una organización de partes sociales, el trabajo de su empresa. Y la desmunicipalización de Amdet, en 1975, dio lugar a la formación de las cooperativas Cooptrol, Cotsur y Raincoop; esta última dejó de circular en junio de 2016.

Pero no domino ni conozco la peculiaridad de la forma de aportación. Sé que unos trabajan bajo el régimen de sociedad de hecho y tienen por lo que hemos tratado de conocer, leer e informarnos un sistema de aportación ficta, establecido en la ley, y otras, trabajan bajo otro régimen de aportación, por lo efectivamente ganado. Creo que las cooperativas tenían exoneración de aportes patronales desde la década del sesenta, cuando salió la ley de cooperativas, pero esas son exoneraciones que van de la mano de quienes se juntan para llevar adelante un emprendimiento.

SEÑOR ASTI (Alfredo). Obviamente, no es a usted a quien se debe formular esa pregunta , pero nos comentaba anteriormente sobre la paramétrica de costos, siempre hablando desde la Dirección Nacional de Transporte. El tema del costo salarial, ¿tiene diferencias de acuerdo con la forma societaria o hay distintas paramétricas según las formas societarias en el tema de mano de obra?

SEÑOR MARTÍN (Felipe). No, las paramétricas son estándar, o sea que toma los costos de todo el sistema y los parametriza. Entonces, se trabaja sobre la base de esos costos, pero no distinguen si una empresa tiene un régimen societario u otro; esto siempre fue así.

Con respecto de la pregunta 15, quiero decir que, en general, a los que nos toca regular, nos preocupa que haya empresas muy grandes porque una cosa es tratar con varias empresas y un mercado razonablemente distribuido y otra es tener un mercado que está excesivamente concentrado en una empresa, pero esta es la realidad que tiene Montevideo.

SEÑOR ASTI (Alfredo). ¿Desde cuándo tiene esta concentración tan grande CUTCSA? ¿Es de estos últimos tiempos? Tanto a nivel de Montevideo usted tiene experiencia como a nivel de los servicios metropolitanos, que es lo que controla de CUTCSA el Ministerio.

SEÑOR MARTÍN (Felipe). En 1990 me tocó participar del cierre de Cooptrol y en la licitación, la Intendencia remitió a la Junta Departamental tanto los pliegos como las ofertas; eso nos sirvió mucho porque nos permitió aprender.

Por los años noventa y hasta que las cooperativas lograron establecer sus renovaciones de flota, CUTCSA tenía más del 65% del mercado porque, sin hacerse cargo de líneas de ómnibus ni de personal, lo que hacía era trasladar los coches que quedaban fuera de servicio, lo que llevaba a que empresas menores y con dificultades no rodaran. Por lo tanto, ese pasaje se lo llevaba naturalmente otro servicio y aumentaba su participación en el mercado.

Como recordarán, los boletos no eran usables indistintamente en todas las compañías. Entonces, por la vía del boleto de estudiante llegó a detentar el 72% del mercado. Posteriormente, se estableció una suerte de acuerdos a nivel de todo el sistema para favorecer y facilitar la funcionalidad del sistema y del usuario, para que los boletos valieran indistintamente para todos y que, en todo caso, se establecieran subsidios en función de cómo el mercado recreara nuevamente la distribución de viajes.

Cuando me fui de Montevideo, en 2005, CUTCSA tenía el 61,5% de participación en el mercado de boletos y había cinco empresas.

En cuanto a la última pregunta, creo que no me corresponde responder. Si algún día que va a ser nunca tuviera el honor de llegar tan alto, a lo mejor me lo plantearía, pero hoy no me corresponde contestarla.

SEÑOR FACELLO (Guillermo). En respuesta a la sexta pregunta, usted detalló lo que fue, a su juicio, ese funcionamiento del fideicomiso del gasoil. Quisiera preguntarle si usted entiende que la empresa CUTCSA que es la que estamos investigando en este momento en la Comisión se ha visto beneficiada con el método de distribución que se ha dado al fideicomiso del gasoil.

SEÑOR MARTÍN (Felipe). Depende de lo que se entienda por beneficiada. Hoy yo les hablaba de los boletos gratuitos; ese es un beneficio que les corresponde a los estudiantes.

Acá hay una reglamentación; quien cumple con ella y accede a los resultados, podría decirse que accede al beneficio del premio; en el buen sentido de la palabra beneficiado. Sé que esta es una comisión investigadora y no quiero que se vaya a interpretar mal el término, en el sentido cómo lo formulo.

SEÑOR VIERA (Tabaré). No me quedó claro por qué Montevideo sí y por qué el interior no.

Usted mencionó una experiencia piloto, pero ¿cuántos años hace que estamos en experiencia piloto? Ahí hay, claramente, una discriminación que el interior reclama bastante.

SEÑOR MARTÍN (Felipe). La experiencia piloto es en un lugar donde nos parece que la escala del mercado y la potenciación del sector empresarial bien puede, de alguna manera, posibilitar que se lleven adelante estas

prácticas de inversión que, naturalmente, tienen el costo de desarrollar todos los ensayos, que son costosos. No alcanza con lo que uno pueda tener de las experiencias aplicadas en otras partes. Antes de embarcarse en incorporar un nuevo costo de inversión, primero, hay que realizar ensayos en una parte de su flota, para ver si continuará llevando adelante la aditivación a toda la flota. Estamos hablando de una empresa con cerca de mil ómnibus en Montevideo; COME tiene aproximadamente ciento veinte. No hay otras empresas con estas características, con un rodamiento tan importante y un número de unidades tan grande.

No deberíamos culminar esta experiencia para ver después cómo seguimos trabajando.

Yo creo que esta experiencia del fideicomiso del gasoil, en un tiempo que yo no me animo a determinar tendrá que ir incorporando otras tecnologías. Me refiero a las energías limpias, al tema eléctrico. Yo sé que los primeros lugares que podrían hacer la experiencia con sistemas eléctricos debería ser la capital, por las peculiaridades de los servicios que presta. Las autonomías de las unidades que han venido al país andan en el orden de los 280 a 300 kilómetros, que es lo que más o menos hace un coche en el turno. No podrían incorporarse en líneas interdepartamentales ni suburbanas porque no cumpliría con los estándares de sus autonomías.

Por lo tanto, creo que esto va a tener un proceso en el tiempo, que vamos a tener que ver también como podría estudiarse este fideicomiso en un futuro para que con esos ahorros se pudieran establecer mecanismos que favorecieran, facilitaran o estimularan en pasaje a otras tecnologías. Sé que esto todavía es difícil en el Uruguay. El costo de un equipo eléctrico es casi el cuádruple de un diésel estándar; el salto es muy grande.

De todos modos, eso no quiere decir que se haya establecido discriminar al interior. Es una experiencia piloto. Por lo que he podido conocer trabajo con el interior se trata de empresas de mediano porte. Muchas de ellas son empresas familiares, involucran un número muy importante de personas y de usuarios. Podría llegarse a estudiar alguna situación de este tipo. Pero para que se pudiera hacer, tendría que ir de la mano de privilegiar las antigüedades de las unidades, porque con las unidades más antiguas por más que sean bien mantenidas es difícil que se logren niveles de rendimiento alto, como se ha planteado en estos términos, para la aditivación de combustión de los motores.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela). Voy a dejar una constancia por un tema personal. A mí me gusta guiarme en la vida por la honestidad intelectual.

Me tocó negociar con el señor Martín no sé si él lo recuerda el último, penúltimo, reglamento de abonos estudiantiles. Mientras estábamos sufriendo muchas presiones de las gremiales estaban las interdepartamentales, de las más grandes, de las medianas y las más chicas , siempre tuvimos en usted yo representaba al Codicén y usted al Ministerio de Transporte y Obras Públicas una ayuda enorme, sobre todo, por la ecuanimidad con la que se manejó con esas empresas y los poderes que esas empresas sobre todo, las más grandes representaban. Corresponde que lo diga.

La segunda cosa que corresponde que diga que no es muy habitual y me parece que en este caso se cumple es que una persona que ocupa un cargo de confianza sabe de lo que está hablando.

Por honestidad intelectual quería dejar estas dos constancias.

La primera es muy importante. Yo me sentí muy respaldada. Yo sentí que el Estado en su persona, representando al Ministerio de Transporte y Obras Públicas estaba siendo muy ecuánime para frenar las presiones de esas empresas.

Cuando uno dice lo malo, está bien; pero también debe decir cuando siente algo bueno. Tengo muy presente esa negociación, que fue muy larga y difícil, para hacer el nuevo reglamento de abonos estudiantiles.

Quería dejar estas constancias.

Muchas gracias.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Quiero agradecer al director por la disposición que ha tenido y por explicarnos estos temas que son fáciles para él, pero complejos para nosotros. No siempre hemos tenido de parte de la visita la misma disposición que hoy, y es bueno destacarlo.

SEÑOR PRESIDENTE. Agradecemos al señor Felipe Martín por la información brindada a esta Comisión.

Quedamos a la espera del envío, vía mail, de la documentación y las resoluciones a que hizo mención, y de la información que nos pueda brindar, para que luego la Secretaría la distribuya entre los legisladores.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

(Se retira de sala el señor director nacional de transporte, Felipe Martín)

——Se va a votar si se pasa a intermedio hasta la hora 15.

(Se vota)

——Once por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

Se pasa a intermedio.

(Es la hora 14 y 32)

——Continúa la sesión.

(Es la hora 15 y 6)

——Tenemos una situación y quiero consultar a la comisión para saber cómo vamos a proceder. Está el señor Rafael Pascale, exsecretario de Raincoop que es quien había sido convocado , que ha venido acompañado del señor Marcos Rodríguez, del cual no tenemos información que desempeñe algún cargo ni nada por el estilo en el sindicato. Hemos consultado y no sabemos quién es. Entonces, la comisión debería resolver. Nosotros hemos convocado al señor Pascale. Salvo que la comisión tenga otra opinión, desde nuestro punto de vista hay que decir solo al señor Pascale que pase porque, además, no tenemos referencia con respecto al señor Marcos Rodríguez. No es abogado y no tiene ningún cargo de nada.

(Diálogos)

SEÑOR RUBIO (Eduardo). Quiero hacer una sugerencia. Capaz que entra el señor Pascale y fundamenta cuál es el papel de Rodríguez. Hoy, en la otra investigadora, invitamos a la directora del Hospital de Ojos, vino con una asesora, y no hubo ningún problema. Lo digo porque capaz que es un asesor. Yo no conozco a ninguno: ni a Pascale ni a Rodríguez. Lo digo como una cuestión de trámite. Si no hay un fundamento, que espere afuera.

SEÑOR MERONI (Jorge). Yo no comparto lo expuesto por el señor diputado Eduardo Rubio. En el caso de la otra comisión investigadora en que él está, es una funcionaria pública que se puede hacer acompañar por un asesor, por un director o por quien ella entienda. En ese caso, es una persona particular, y la otra persona que vino con él no fue votada para ser recibida por la comisión. Por lo tanto, entiendo que se debe hacer entrar solo al señor Pascale.

SEÑOR RUBIO (Eduardo). No hay problema.

SEÑOR PRESIDENTE. El criterio que desde la presidencia queríamos adoptar era recibir al señor Rafael Pascale y, en todo caso, el señor fundamentará que será importante para la comisión escuchar el relato de esta otra persona que no sabemos quién es ni tenemos noticia de su cargo. La comisión podrá agendar una posible reunión con esta otra persona si nos parece de interés.

En principio, nos parece que no debería ser correcto habilitar algo sobre lo que no tenemos datos. Si comparten ese criterio, vamos a pedir al señor Pascale que ingrese y comenzamos el tratamiento en la comisión.

(Ingresa a sala el señor Rafael Pascale)

——La Comisión tiene el agrado de recibir al señor Rafael Pascale, exsecretario de Raincoop. Como usted sabe, esta comisión investigadora está abocada al estudio del financiamiento de las campañas electorales,

focalizado particularmente en un conjunto de empresas. La Comisión entendió pertinente y atinada la posibilidad de contar con su presencia a efectos de que nos pueda otorgar la información que usted crea correspondiente.

Nosotros tenemos un sistema de trabajo por el que se hacen una serie de preguntas para que usted nos pueda ir ilustrando sobre ellas. En este caso, vamos a dar la palabra al señor diputado Adrián Peña el miembro denunciante en la comisión , quien le va a realizar un conjunto de preguntas. Después, le vamos a solicitar que las vaya respondiendo. Independientemente de eso, probablemente en algunas de sus intervenciones o en las respuestas pueda haber alguna repregunta de otros señores legisladores. En ese caso, se lo indicaremos.

Además, aunque pueda parecer un poco tedioso, a efectos de tomar correctamente la versión taquigráfica es importante que no haya un dialogado permanente porque eso dificulta la toma de la versión taquigráfica.

SEÑOR PEÑA (Adrián). A modo de contextualizar la razón por la cual hemos solicitado que la Comisión lo invite, esto surge de información a la que hemos accedido, que tiene que ver con el proceso que termina en el cierre definitivo de Raincoop. Allí, entre las múltiples gestiones que se realizaron y el trabajo en torno a un tema que fue de mucha sensibilidad, hay alguna información que surge de las versiones taquigráficas de la Comisión de Transporte de esta misma Cámara. Es por ello que nos parecía interesante hablar sobre estos temas. Por ello, la idea es refrescar esa información y, si fuera posible, ahondar en ella. Como le explicamos al director Martín más temprano, para algunos de nosotros esta materia del transporte es bastante compleja, sobre todo en la serie de instrumentos y herramientas que se utilizan y cómo ellas se asignan y se definen, por lo cual va a ser sumamente ilustrativo lo que nos pueda aportar.

Las preguntas son las siguientes. ¿Cree usted que en la situación que desencadenó en el cierre definitivo de Raincoop la posición dominante de la empresa CUTCSA y los beneficios que ella recibía tuvieron que ver?

Explique lo sucedido con las unidades llamadas de piso bajo.

Detalle lo sucedido con los vehículos con motores Euro II, es decir, aquella reglamentación que prohibía el ingreso de determinada tecnología y luego no se hizo cumplir.

Detalle de qué se trata el premio por eficiencia y a quién beneficia.

Detalle lo sucedido con la línea CA1 en Montevideo.

Durante el proceso que termina con el cierre de Raincoop ese proceso de complicaciones, de cierre de la cuenta, de la supresión de la línea de crédito , la empresa CUTCSA se fue beneficiando porque tenía líneas que competían directamente con la empresa Raincoop. La pregunta es si esto es así, y que nos explique un poco cómo se dio ese proceso.

¿Entiende que CUTCSA se benefició con el cierre de RAINCOOP?

¿Qué opina de que el señor Salgado sea asesor del presidente de la República en estos temas?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Mi intención al asistir a la Comisión, es dar humildemente nuestro punto de vista de lo que fue transcurriendo y está transcurriendo en el transporte urbano de pasajeros, sobre todo, y sobre lo que está siendo una dificultad notoria que se ha planteado en todos los ámbitos.

Hoy por hoy, no escapa a nadie que se está viviendo una crisis en el sistema de transporte por una caída acentuada de venta de boletos que ya lleva varios años y que, evidentemente, repercute en la economía de las empresas, en el usuario, en el precio del boleto al usuario. Cuantos más pasajeros viajen, evidentemente disminuye el costo del boleto y permite que la situación de las empresas sea más sustentable.

Yendo a las preguntas. Primer punto: ¿cree usted que en la situación que desencadenó en el cierre definitivo de Raincoop la posición dominante de la empresa CUTCSA y los beneficios que ella recibía tuvieron que ver? Lo que hemos planteado en todos los ámbitos fue nuestra disconformidad con los continuos cambios de las reglas de juego. Es decir, nosotros, como cooperativa de transporte la última que quedaba de las formadas de la ex Amdet en el año 1975 , pudimos sostener la cooperativa cuarenta y un años, mucho más tiempo de lo que se sostuvo la propia Amdet, y fuimos la última en caer. Lo que sostuvimos siempre es que,

independientemente del tamaño de cada una de las empresas, si tomamos el transporte público como tal, como un servicio público, las reglas de juego deben estar claras, concretas, y si hay algún cambio, debe ser especificado para todos los actores, justificado, y debe solucionar si hubo algún tipo de perjuicio.

En tal sentido, ¿qué es lo que podemos plantear? Hemos tenido, a lo largo de muchos años, diferentes situaciones, en las cuales entendemos que cambios en las reglas de juego perjudicaron, sobre todo, al sistema cooperativo y a Raincoop que, como decíamos, por el tamaño de la cooperativa, al ser menor, tendría menores posibilidades de articular. Es decir, cuando hablamos de cambio de reglas de juego, podemos hacer referencia a los pisos bajos, podemos hacer referencia a la cantidad de permisos que se otorgan dentro del sistema lo cual, en algunos casos es una competencia directa, es una inyección de dinero para aquellas empresas que, en el caso de CUTCSA sí sale a venderlos en el mercado; en el caso de la cooperativa lo que sucede es que con esos permisos se bajaba la cantidad de trabajadores por coche y, en definitiva, no había un ingreso de dinero , como se dio con el tema de las máquinas expendedoras. Esto lo terminamos en la vía judicial simplemente a los efectos de que quedara absolutamente claro el cambio de normativa que había habido: la aceptación de un equipo tecnológico que no estaba dentro de las primeras opciones que se habían trabajado y que se venían trabajando durante un período de dos años; a posteriori de que las cooperativas resolvemos por determinado equipo, CUTCSA resuelve por otro. Es decir, ese cambio de reglas de juego lleva no sé si había un menor costo, si podría ser o no más eficiente a que quien había cumplido con las normativas, en definitiva, se terminó viendo perjudicado.

Si me permiten les consta que ha sido un tema publicitado , la sentencia, precisamente, dice: “Mediante el acto impugnado la Administración municipal favoreció a una de las empresas, dejando de lado sus propias directivas. […] la violación al principio de igualdad, la resolución procesada generó una clara competencia desleal por el hecho de apartarse de las reglas de juego que las partes habían consensuado previamente”. Y continúa diciendo el Tribunal de lo Contencioso Administrativo: “Se desprende con evidente claridad, entonces, que el único objetivo que tuvo el dictado de la resistida fue otorgarle a CUTCSA una nueva oportunidad de cumplir con el plan de avances tecnológicos”. Más adelante continúa diciendo: “En esencia la conducta de la Administración exhibe claramente una hipótesis de abuso de poder por cuanto, en honor a la buena administración y transparencia en la gestión, no debía modificar las reglas de juego, en franca violación del principio de igualdad […]”.

Este tipo de situaciones llevó a que se anulara el acto de adjudicación de esas expendedoras. ¿Y qué sucedió? La Intendencia se encontró en una disyuntiva. En definitiva, tenía que retirar mil máquinas de la empresa CUTCSA y del sistema, lo cual traía, evidentemente, un colapso. Metió a todas las cooperativas en el brete. Bueno, ¿ahora qué es lo que sucede? Indudablemente, a nosotros lo que nos interesa es que el sistema funcione. Lo que decimos, y lo ponemos como ejemplo, es que hay una declaración del directorio en ese momento. El director de Movilidad Urbana de la Intendencia, Gerardo Urse, dijo que la comuna no puede hacer lugar al fallo porque si quita mil máquinas el sistema se cae. Es decir, nos pasan a nosotros la responsabilidad de que se cumpla con el fallo del Tribunal de lo Contencioso Administrativo.

Evidentemente, no vamos a perjudicar al usuario. El sistema siguió cada cual con sus máquinas, pero es el precedente de una de las situaciones que se dieron, como se dieron en otros casos. Lo puse como ejemplo porque ese caso lo llevamos a la justicia, y decíamos por qué en su momento. No sabíamos si salía más cara, más barata, si era mejor o peor; pero pedíamos reglas de juego claras. Es lo único que precisamos para saber cómo movernos con las dificultades que tiene el sistema cooperativo. Es decir, no es casualidad que todas las cooperativas que han ido cayendo en los últimos años reitero, nosotros fuimos la última, pero anteriormente, fue Cotsur, Cooptrol en lo urbano, CUTU, Codet, integrándose en lo suburbano marca que hay una clara disminución del sistema cooperativo en el transporte, integrándonos a otras empresas. Eso es real. Pero nosotros somos defensores del sistema y creíamos que esto teníamos que plantearlo de esta forma para que quedara absolutamente claro.

Lo traté como un tema que se fue a la órbita de la justicia, para ser totalmente independiente y que no fuera mi opinión o la de los cooperativistas la que pesara. Acá fue el Tribunal de lo Contencioso Administrativo el que dijo que se incumplió y que la Administración se equivocó en esto y lo hizo mal. Cuantificar si hubo un perjuicio económico en ese sentido o no, realmente es muy difícil de cuantificar. Las máquinas están siendo compatibles, no estamos teniendo ningún tipo de problema, pero el hecho es el cambio de las reglas de juego. Y eso sí: hemos sido, diríamos, persistentes en aclararlo en todos lados, porque si no, se hace muy difícil, sobre todo para esas empresas más pequeñas, saber cómo moverse.

Entonces, ¿qué sucede? Cuando se da también el cierre del crédito en cuenta de Raincoop…

SEÑOR PRESIDENTE. El señor diputado Alfredo Asti le quiere hacer una pregunta referido a lo que estaba hablando recién, y veo que está pasando a otro tema.

SEÑOR ASTI (Alfredo). Quisiera saber dos fechas. Primero la de la instalación de las máquinas expendedoras de boletos y la de la resolución del TCA.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela). Con respecto a la sentencia del TCA, voy a solicitar que, si el invitado no tiene inconveniente, nos deje una copia; si no, es muy fácil acceder por la página del TCA.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Por supuesto, les dejo la copia de este material, con los subrayados que había realizado.

El sistema tecnológico se estuvo trabajando fuertemente durante los años 2007, 2008; es decir, llevó todo un proceso, no solo que no es muy simple, porque no es solamente la instalación, sino todas las prestaciones a los efectos de boletos combinados, a los efectos de pensarlo en el marco de un área metropolitana que también permitiera trabajar con las empresas suburbanas, lo cual llevó trabajo de técnicos y de personal de las distintas empresas. Ese proceso de preselección, que fue convalidado en el LATU, llevó prácticamente dos años. Nosotros nos presentamos inmediatamente, o sea, hicimos el planteo de cuál era la situación, pero el sistema seguía avanzando. Tampoco podíamos revertir lo que ya hubiéramos decidido, reitero, sin saber si eran mejores las condiciones o no porque, en definitiva, se nos había solicitado pueden buscar los artículos de prensa en tal sentido la firma de un preacuerdo con el proveedor que habíamos elegido las cooperativas. Es decir, nosotros por dos años no teníamos posibilidad de hacer un cambio de programa. La alternativa era esperar a que en dos años no se instalara el sistema tecnológico. La intención de la Intendencia era darle para adelante, o sea, que el sistema comenzara a trabajar lo antes posible. Entonces, ¿qué es lo que nos quedaba? Hacerlo por vía judicial, por vía jurídica, de forma tal de que quedara expresado si teníamos razón o no.

La sentencia es del 8 de junio de 2010. O sea, por todo el proceso que lleva, indudablemente, ahí ya estaba el sistema andando. Agradezco la pregunta del señor diputado Asti, porque precisamente es mayor la carga todavía. Imagínense: dos años después de que está instalado el sistema, pretender que retiren todas las máquinas con el boleto de una hora, de dos horas, etcétera. ¡Nos tiramos a toda la población en contra! Eso es evidente y ocasionamos un perjuicio que no tenía mayor sentido. Lo nuestro era demostrar claramente, como quedó demostrado, que hubo un cambio de reglas de juego que perjudicó a quien había cumplido. Esa fue la primera parte.

SEÑOR PRESIDENTE. Quiero agregar algo que capaz que usted puede explicitar más.

Yo tengo un conocimiento muy vago sobre el asunto, pero si mal no recuerdo, está referido a la implementación del STM y las máquinas expendedoras de boletos, donde CUTCSA tomó una opción de PC y el resto de las cooperativas tomaron otra opción. Eso venía a cuento de que a partir de tener las máquinas, hoy el subsidio del boleto se da por boleto efectivamente vendido y antes era por declaración jurada. ¿Algo de eso es verdad?

SEÑOR PASCALE (Rafael). No. O sea, CUTCSA también trabajó en ese proceso; fue parte fundamental también en el proceso expedición o de selección de los equipos. Es más, no se seleccionó o se preseleccionó un solo equipo; se preseleccionaron dentro de una larga lista de proveedores cuatro equipos de cuatro proveedores. Cualquiera de las empresas podía hacer la elección de cualquiera de esos cuatro equipos. Dentro de las empresas de Tupci resolvimos coordinar para elegir todos la misma, lo cual no quería decir que no fuera a ser la misma de CUTCSA. Yo le puedo decir que anteriormente, en el año 2000 o 2001, cuando ya estábamos trabajando en este tema, en ese momento Raincooop llegó a acordar la compra de los mismos equipos que iba a comprar CUTCSA, que era otra marca, totalmente diferente a este proceso. Después vino la crisis de 2002 y el sistema, en definitiva, quedó colgado. ¿A qué voy con esto? A que no era que las cooperativas fueran a elegir una y CUTCSA, otra. Perfectamente podríamos haber elegido todos la misma y no había ningún tipo de inconveniente. Lo que no podía suceder y que fue lo que sucedió es que se eligiera una diferente a las cuatro que habían sido preseleccionadas. Eso es lo que jamás podría haber ocurrido, y fue lo que ocurrió. Y ese fue el motivo.

Las declaraciones juradas anteriormente eran auditadas y ahora lo que hay es una auditoría electrónica, simplemente. O sea, toda venta, toda transacción va directamente a la Intendencia; la Intendencia la procesa y esa es la declaración jurada. Pero el sistema, básicamente, es el mismo con las distintas modalidades de boleto que se fueron creando. Hay una cuestión importante. Con el ingreso de CUTCSA y las líneas que le fueron adjudicadas, todo el corredor de 18 de Julio quedó en manos de una sola empresa. Anteriormente teníamos líneas de Pocitos hacia el centro, por avenida Italia hacia el centro y desde la zona de camino Carrasco y 8 de Octubre hacia el centro. Al ser adjudicadas esas líneas a CUTCSA, todo ese corredor quedó centralizado.

SEÑOR ASTI (Alfredo). Sobre el tema de la adjudicación de líneas, en visitas anteriores de personas citadas por parte del miembro denunciante se nos aclaraba que, en realidad, en las líneas de Raincoop había un acuerdo previo de que no correspondían a CUTCSA sino a las empresas menores, ya sea las cooperativas o COME. Cuando esa división estuvo hecha, COME se retiró del acuerdo, por lo cual, para sostener los servicios, no hubo más remedio que acudir a CUTCSA. Esas fueron las expresiones que, creo, reflejan lo que se dijo por parte del director de Tránsito y Transporte de la Intendencia.

SEÑOR PASCALE (Rafael). En principio, se estuvo trabajando sobre la base de las empresas UCOT, COETC, y después se agrega COME, a quien en unos momentos le interesa participar y en otros no. El motivo era la cantidad de unidades que tenía disponibles para el servicio.

Lo que sucede en el último tramo, una vez que se baja COME de la negociación, es que entre UCOT y COETC acuerdan hacerse cargo en porcentajes diferentes de las líneas y de los trabajadores de Raincoop, de la cantidad de trabajadores que serían reasignados al sistema, que no era la totalidad, que es una parte muy importante de todo este triste proceso. En ese sentido, el argumento que se esgrimió leí la versión taquigráfica es que no estaban dadas las condiciones en las cooperativas para hacerse cargo de todas las líneas. Reitero que la voluntad de las dos empresas era hacerse cargo a los efectos de que la cooperativa no siguiera perdiendo más espacios. Hay dos hipótesis. Una es que no están dadas las condiciones, lo que significa que Raincoop podría ser la que tuviera más problemas. Todo el sistema estaba en problemas. Eso está claro. No había posibilidad de que una sola empresa se hiciera cargo; según lo que plantea la intendencia, tampoco había posibilidad de que las dos cooperativas se hicieran cargo. Entonces, la dificultad era entre todos los sectores y, en mayor grado, el de Raincoop. La otra hipótesis refiere a la participación que se da a posteriori. Nosotros esto lo trasladamos a la asamblea para que los socios decidieran. Se nos planteó que CUTCSA participaba, y así se tuvo que aceptar. Nosotros no teníamos inconveniente de plantear a los socios de Raincoop las dos opciones y que, en definitiva, estos resolvieran. Si bien había un grupo de socios que le interesaba ir a CUTCSA, lo fraccionábamos en tres. ¿Por qué digo esto? Porque el hecho de que participara CUTCSA implicaba un deterioro de todo el sistema, es decir, cuarenta permisos más pasaron a una sociedad anónima. Entonces, para quienes queríamos permanecer dentro del sistema cooperativo, era una dificultad. Lamentablemente, esa posibilidad no se nos dio.

Me afilio a la otra tesis. Evidentemente, había un problema estructural, serio, de caída de boletos que se veía en la categorización bancaria de cada una de las empresas de transporte. Cuando a Raincoop se le cierra el crédito en cuenta, estaba en categoría 4 en el Banco de la República, es decir, deudor con dificultades para hacer frente a sus obligaciones. El resto de las empresas están en categoría 3, es decir, un escalón más arriba; no decimos que tienen categoría 1 o 2b sino que están un escalón más arriba, lo que significa que también tienen dificultades. La mayoría de la deuda es por renovación de la flota y todos la tenemos en moneda extranjera, por depender de un precio tarifado del producto que vendemos, etcétera. Entonces, esa capacidad comprometida de hacer frente a las obligaciones, la tenía todo el sistema. Tenemos esa dificultad que a nosotros se nos agrava, reitero, con el cierre del crédito en cuenta del Banco de la República.

Hace un tiempo escuché declaraciones del presidente del Banco de la República, Jorge Polgar, planteando directamente que, cuando el cliente sigue en actividad, otros factores que se considera son la capacidad y voluntad del cliente de reestructurar y honrar su deuda; se prioriza el cobro de los créditos mediante la recuperación de la empresa como cliente. Fue lo que nosotros pretendimos hacer en diciembre, cuando se nos da un cierre abrupto de crédito en cuenta de hoy para mañana, sabiendo el Banco de la República de todos los cheques que habíamos librado. Nosotros habíamos buscado un reperfilamiento de la situación económica de Raincoop. Esta empresa había tenido un reperfilamiento de un año pagando solamente los intereses de la renovación de flota. Desde junio de 2013 a abril de 2014, durante ocho meses pagábamos el 50% de los leasings y los intereses por la totalidad. A posteriori pasamos a pagar la totalidad de los leasings, y desde abril

a diciembre de 2015, estando al día y pagando la totalidad de los leasings nos cortan el crédito en cuenta con las consecuencias que a la postre tuvimos. Entonces, solicitamos reuniones con el Banco de la República que, lamentablemente, no tuvieron andamiento.

Quiero dejar este asunto aclarado porque se ha dicho que Raincoop estaba con deudas vencidas en ese momento, y no es así. Raincoop estaba al día. Es más: hasta el cierre de Raincoop, hasta el mes de mayo de 2016, el Banco de la República cobró su cuota porque el sistema que habíamos acordado era que en una cuenta a la que nosotros no teníamos acceso se depositarían todos los subsidios que percibiera la empresa. Entonces, el Banco de la República cobraba sus cuotas y, el resto, se transfería a nuestra cuenta. De esa manera el banco tenía asegurado el repago. Eso es real, pero tenía que haber llevado un proceso más ordenado y más extenso. ¿Cuál era la intención? Que se fortaleciera el sistema, si es que teníamos que llegar a desaparecer nosotros, pero que los coches pudieran pasar a las demás empresas, que la ciudadanía no se viera afectada en el servicio, y que las unidades se siguieran pagando al Bando de la República o al Banco Itaú, que eran los que en ese momento tenían los leasings de los coches.

Tengo aquí algunas de las citaciones que nos llegaban del Banco de la República. Puede observarse que todos los vencimientos son de octubre de 2014 como que ahí se hubieran realizado los créditos y no es así. A nosotros se nos hizo redocumentar la deuda. Estos créditos son de 2008, 2009, 2010, 2011 y 2012 y todos corresponden a renovación de flotas de esos años. Es decir, no hay un solo peso de crédito que se le debiera al Banco de la República que no fuera para renovación de flota o para tecnología, que ya se terminó de pagar. Quiere decir que todos los créditos se habían utilizado en unidades de transporte.

SEÑOR GROBA (Óscar). En primer lugar, quiero saludar a nuestro invitado y decir que estamos recibiendo insumos en esta comisión de financiación de los partidos políticos, y unos de los temas a considerar es el relativo a CUTCSA.

Por lo que se desprende de la respuesta a la primera pregunta, lo que desencadenó el cierre definitivo de Raincoop fue la posición dominante de la empresa CUTCSA. Si estoy cometiendo un error no estoy en el tema de transporte naturalmente sería bueno que se aclarara.

Por otra parte, hablando de 2016, tengo acá una publicación del viernes 6 de mayo de 2016 del diario El País titulado “Agonía de la cooperativa de ómnibus”. Según este artículo, Máximo Oleaurre, al comparecer ante la Comisión de Movilidad Urbana de la Junta Departamental, muestra su preocupación al decir que tienen los registros de los servicios de Raincoop y, lamentablemente, los faltantes de servicios se han incrementado de una forma casi insostenible, ya que no se está dando, no ya un buen servicio sino que no se está dando ni siquiera un servicio regular. Esta es la primera preocupación. Como se hizo referencia a mayo de 2016, simplemente quería salir de la duda preguntando en qué condiciones estaba la empresa: si estaba cumpliendo con los servicios, si todavía era viable y si se estaba cumpliendo con los atrasos de los pagos salariales, situación que se daba en esa fecha. A mí me da la sensación, viéndolo de afuera más allá de que he tratado de analizar el tema , de que esta era la crónica de una muerte anunciada. Se buscó una solución como la que se aplicó a los efectos de que las unidades de Raincoop volvieran a estar en condiciones al servicio de la población.

SEÑOR PASCALE (Rafael). En primer lugar, quiero aclarar que eso no fue lo que planteé en cuanto a que la situación desencadenante haya sido la posición dominante de la empresa CUTCSA. Lo que dije es que hay un cambio en las reglas de juego que termina favoreciendo a unos y perjudicando a otros. ¿Quién se favorece y quién no? No me corresponde decirlo. Lo que digo es que quienes cumplimos nos vimos perjudicados. ¿Qué consecuencias traen o no esos cambios en la regla de juego? Se puede discutir y cada cual puede tener una opinión. Objetivamente, lo que digo es que se trazan determinados parámetros, y quienes nos apegamos a ellos tenemos ciertas dificultades lo que, en definitiva, repercute en la economía de nuestra empresa.

En cuanto al otro tema al que el señor diputado hace referencia, quiero separarlo del año 2016. Existe una situación ya compleja, muy compleja, anterior a diciembre de 2015 y, otra, mucho más difícil de manejar, que es posterior al cierre de crédito en cuenta. Para ser claro: si la situación que le pasó a Raincoop, con un cierre abrupto de un crédito en cuenta, le pasaba a cualquiera de las empresas de transporte, iban a ser serias las dificultades y las posibilidades de supervivencia. Nosotros procuramos revertirla. Reitero que si a cualquiera de las empresas, en ese momento, se le veía cortada la línea de sobregiro, las posibilidades de seguir adelante iban a ser muy comprometidas. ¿Por qué? Porque hoy hay un gran porcentaje de los ingresos de las empresas que van a través de la vía de los distintos subsidios. Esos subsidios se cobran a los treinta o a los cuarenta y

cinco días. Eso implica que hay que cubrir ese período hasta que ingrese el dinero de los subsidios, generalmente con un crédito bancario.

¿Qué hemos hecho al respecto los cooperativistas de Raincoop, y no desde este último tiempo? Búsqueda, el jueves 29 de noviembre de 2012 titula que la Intendencia de Montevideo monitorea la cuenta de Raincoop, preocupada por su comprometida situación económica. Estamos hablando de 2012. O sea que ni en el transporte ni en Raincoop había una situación nueva que se termina desencadenando, sino que era una situación compleja. Los cooperativistas resolvimos realizar un aporte salarial por parte de los socios. Ya en 2012 yo ingresé en el último Consejo; estamos hablando de setiembre de 2014 hasta el final los cooperativistas dijimos: "En aras de sostener la empresa, dejamos parte de nuestros haberes como capitalización". Entendemos que esto debería ser reconocido o, al menos, valorado.

Más recientemente, el señor intendente Daniel Martínez dijo que la situación del transporte era casi como la de 2012. Acá ya no estaba Raincoop. Lo que estaba planteando hoy, es decir, las dificultades del sistema, siguen persistiendo, habiendo ahora menos trabajadores.

En cuanto a los servicios por eso quería separar el período de diciembre de 2015 , durante todo el año 2015, en una de las reuniones que mantuve con el director de la Intendencia, señor Máximo Oleaurre, me dijo que no le cerraba cómo podíamos mantener los ingresos cuando cubríamos el 70% de los servicios. Le dije: "No. Según nuestros números, estamos cubriendo el 93% de los servicios". Esto era en el mes de junio o julio y hacíamos referencia a lo que había sido el comportamiento desde mediados de 2014 hasta mediados de 2015. Le dije: "A mí lo que me preocupa es que estamos cubriendo más servicios que el año pasado, teniendo menos horas perdidas, y no lo vemos reflejado en la recaudación. Vamos a hacer una cosa". Aporté los datos que teníamos en la empresa y le dije: "Cotéjenlos con los datos que tienen de STM". Cuando nos volvimos a reunir me planteó que efectivamente era como decíamos nosotros, que en ese momento estábamos cubriendo el 93% de los servicios no en 2016, cuando su planteo era correcto , y la venta de boletos seguía cayendo. Lo que nos transmitió fue que hubo un error en el pasaje de dirección a dirección en Tránsito y Transporte y que nosotros estábamos en lo cierto.

Después del cierre de Raincoop, en octubre de 2016, seguía sin cubrirse el 30% de las líneas de Raincoop. Eso tampoco pudo ser inmediato. Hay que tomarlo así. En el período al que usted hace referencia, evidentemente había un enorme desgaste en cuanto a poder mantener el servicio porque, ¿qué situación estábamos teniendo? Como no teníamos crédito en cuenta, el combustible lo estábamos abonando al contado, pero a su vez estábamos cubriendo lo que teníamos que pagar a Ancap en diciembre lo tenía en cheques , estando nosotros al día con Ancap. Eso llevó a que hasta junio cuando cerramos, de $ 15.000.000 que tenía Ancap, cubrimos $ 10.000.000, que evidentemente faltaron a posteriori en la parte salarial; ahí fue donde repercutió.

Con el BPS pasó lo mismo. Debido al abrupto cierre del crédito en cuenta, tuvimos que convenir pagar los aportes de diciembre y enero en marzo y abril, y así lo hicimos. Cancelamos y pagamos. Pero en la prensa salió que Raincoop debía US$ 25.000.000. Raincoop cerró estando al día con el BPS y con la DGI. Realizar un mayor esfuerzo no estaba al alcance de nadie. Tanto es así que en la propuesta que CUTCSA lleva a la Intendencia, uno de los puntos dice que se gestionará en forma urgente el tercer fideicomiso urbano correspondiente al 2% de la recaudación para generar recursos extraordinarios que capitalicen al sistema. Quiero que esto se entienda bien. ¿Qué se estaba diciendo? Y de esto estábamos hablando antes del cierre de Raincoop. Que todos estábamos en un problema, nosotros con mucha mayor dificultad, y se precisaban recursos extratarifarios para que el sistema se sostuviera.

Al caer Raincoop y por un tiempo quedaran todos sus trabajadores fuera del sistema y después se fueran reintegrando paulatinamente, el costo del sistema baja en su momento. Esa merma de pasaje se fue diluyendo. Pero el problema es que la merma de pasaje siguió año tras año. Felizmente, creemos que no va a haber consecuencias mayores porque los fideicomisos urbano y suburbano el tercero urbano y el segundo suburbano están por salir ahora si no es en marzo, será en abril y va a haber ingresos extratarifarios para el sistema.

A nosotros se nos había planteado la posibilidad del fideicomiso por parte del director Hugo Bosca. En los primeros meses de 2015 todas las cooperativas dijimos que estábamos de acuerdo en que se realizara, pero a posteriori ese tema ni siquiera se le pasó a Máximo Oleaurre. Cuando le consultamos a Máximo en qué

estaba eso, nos dijo que de ese tema no tenía absolutamente nada. Nosotros creíamos que se estaba trabajando en ese reenganche del fideicomiso y, en definitiva, esa regla de juego también había variado.

Con esto estoy mostrando que el sistema que no tiene mucha movilidad ni articulación para inventar cosas diferentes. El transporte, si hay un paro de la salud, de la enseñanza o si llueve, tiene que prestar su servicio igual en aras de cumplir con los montevideanos, que sí tienen que trasladarse. El costo es el mismo, pero la recaudación de esos días no es la misma. Si los últimos números de enero hablan de un 8,5% de desocupación, eso repercute. Pero el servicio hay que seguir prestándolo de la misma manera. Entonces, las dificultades se van agravando. Felizmente esto está por salir. Me alegro mucho por todo el sistema porque sigo siendo parte de él. Esto marca a las claras cuáles eran las dificultades.

SEÑOR PRESIDENTE. Ingresamos a la segunda pregunta, relativa al detalle de lo sucedido con las unidades de piso bajo.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Voy a hacer referencia a la Resolución Municipal Nº 1.666, de 26 de abril de 2010, que dice que a partir de la fecha de la presente resolución y hasta el 31 de diciembre de 2010, sin perjuicio del cumplimiento con los requisitos ya establecidos para la renovación de flota, el 10% de las unidades que se incorporen por renovación e incremento de la flota del sistema de transporte colectivo urbano de Montevideo, deberán cumplir con los siguientes requisitos: contar con tecnología EURO III y otros. Dentro de esa resolución, el literal B hace referencia a una rampa con accesibilidad total y a que las unidades deberán tener piso bajo, es decir, que no tengan tres escalones, sino que estén a nivel del piso, lo que apareja una diferencia de costos sustanciales en la adquisición de esos vehículos. El 10% era hasta el 31 de diciembre de 2010. ¿Y qué dice? Que a partir del 1º de enero de 2011, el 100% de las unidades que se incorporen por renovación o incremento de la flota del sistema de transporte colectivo urbano, deberán cumplir con los requisitos básicos mencionados en el numeral que precede.

Reitero que en 2010 Raincoop cumple con eso y trae veintiocho unidades de piso bajo. La diferencia de costos hablando de los coches urbanos más normales, no de los pequeños , entre un piso bajo y un piso normal, es de US$ 50.000; a esto hacía referencia Máximo Oleaurre cuando estuvo acá. Como se compran veinte unidades, estamos hablando de que Raincoop se endeuda en US$ 1.000.000 más, lo que repercute obviamente en su balance. ¿Pero cuál era el planteo? Como se trataba de una resolución municipal, en definitiva eso era lo que iba a contemplar la paramétrica del boleto. Es decir, ese costo debía estar contemplado, ya sea para quien lo tuviera a través de algún traspaso de amortización para hacer frente a eso o si era todo el sistema en la paramétrica misma. El planteo fue: “Esto hay que hacerlo. Estamos totalmente de acuerdo con la accesibilidad total para los usuarios”. Lo vemos todos los días en la calle y nos parece un aporte fundamental que el transporte debe hacer, que la ciudadanía toda debe hacer, porque a la larga el costo de esas unidades termina repercutiendo en el costo del boleto de todos los usuarios.

SEÑOR FACELLO (Guillermo). Usted mencionó que la resolución municipal obligaba a una renovación del 10% de la flota. ¿Qué cantidad de vehículos tenía Raincoop en ese momento, cuando compró las veintiocho unidades de piso bajo?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Quizá leí mal o se interpretó mal. Lo que dice es que hay que a partir de la presente resolución y hasta el 31 de diciembre de 2010, sin perjuicio del cumplimiento con los requisitos establecidos para la renovación de flota, el 10% de las unidades que se incorporen deben ser con ese sistema de piso bajo. Después del 31 de diciembre tenían que ser todas las unidades que se incorporaran. Cuando traemos veinte coches de piso bajo, nos agarra en el proceso de que todos tenían que ser de piso bajo. Cuando traemos los primeros seis chicos, ahí sí era el 10% de lo que se fuera renovando. Se trajeron unos cuarenta Mercedes grandes y seis Agrale pequeños. A posteriori, cuando viene una partida mayor de piso bajo, se suponía que toda la flota debía ser de piso bajo. Una cosa es cuando se empieza el trámite y, otra, cuando efectivamente, se van incorporando las unidades al sistema. Lleva un tiempo de producción; en muchos casos, lleva meses o un año.

SEÑOR FACELLO (Guillermo). ¿Qué cantidad de ómnibus tenían?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Teníamos ciento veinte unidades. En ese momento, se trajeron seis de piso bajo y las otras veinte unidades nos agarra con la resolución de que todas tenían que ser de piso bajo.

SEÑOR MERONI (Jorge). Usted decía que tenían ciento veinte unidades y que la renovación a piso bajo tenía que ser de toda la flota. Pero no trajeron toda la flota porque no tenían dinero para hacerlo, ¿no?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Lo que establece la resolución es que todo lo que se fuera a renovar a partir del 1° de enero debía ser de piso bajo. Raincoop ya había renovado una parte importante de su flota entre 2007 y 2010, lo que oscilaba en ochenta unidades renovadas. Por eso, las veinte que se traen a posteriori entran dentro de esa normativa y son todas de piso bajo. Pero creo que la duda será despejada por la otra resolución que es de 2013, que deja sin efecto la resolución 2010 y, en el resultando de esa resolución municipal decía que el proceso iniciado en 2010 se había ido implementando con la incorporación de ochenta unidades de piso bajo, distribuidas en diferentes líneas del transporte urbano de Montevideo. Es decir que desde la implementación de la Resolución N° 1666 de 2010 ingresan ochenta unidades de piso bajo. De esas ochenta, veintiocho eran de Raincoop. Ahí se cambia la resolución por otra que decía que las unidades que se incorporaran por renovación o incremento de flota del transporte colectivo urbano deberían cumplir con los siguientes requisitos: motor con tecnología Euro III, piso bajo o low entry, con rampa para accesibilidad total o plataforma elevadora vehicular. Es decir que podía no ser de piso bajo y sí con plataforma, con la diferencia de costo que tenía y a la que hacíamos referencia hoy.

Cuando digo que de las ochenta, veintiocho eran de Raincoop. Para que tengan una dimensión, estamos diciendo que de esas ochenta unidades, la cooperativa que tenía un 7% del mercado, tenía prácticamente el 40% de las unidades de piso bajo, o de accesibilidad total.

Al otro año por eso digo que los procesos son largos , CUTCSA incorporará doscientas unidades con rampas eléctricas. Para que se den cuenta de lo que digo, comprar esas doscientas unidades con la reglamentación anterior implicaba un endeudamiento de US$ 14.000.000 más.

Entonces, esas son las cosas que influyen en los desequilibrios. Si uno hubiera querido incorporar esas doscientas unidades, con US$ 14.000.000 más, hubiera tenido mayores dificultades y capaz que no podría traer doscientas o ciento cincuenta. Y sabemos que tienen un excelente resultado y nos parece perfecto. Lo que decimos es que no seamos castigados por haber cumplido. Nosotros cumplimos con lo que se nos pidió y eso es lo que resaltábamos.

SEÑOR PRESIDENTE. Usted dice que en 2013 ochenta unidades de piso bajo se cambiaron, de las cuales veintiocho eran de Raincoop. ¿Usted tiene el dato de cómo se distribuía el resto de las cincuenta y dos unidades?

SEÑOR PASCALE (Rafael). No, sí tengo la certeza de las veintiocho de Raincoop, pero me consta que todas las empresas tuvieron unidades de piso bajo, inclusive, CUTCSA. Es más, en la calle se puede apreciar esos ómnibus, que son más largos.

Cuando con CUTCSA traemos la mecánica Agrale para la línea céntrica CA1, es porque Mercedes Benz no tenía piso bajo. Es decir que CUTCSA no podía seguir con la tendencia de ese modelo de ómnibus, porque el piso bajo no estaba disponible en el mercado en ese momento.

Reitero que UCOT tiene, porque estoy trabajando allí, Coetc tiene, COME también, en el caso de esas unidades. Entonces, si nosotros teníamos veintiocho, las cincuenta y dos restantes estaban repartidas entre las otras cuatro empresas, pero no sé cómo se repartían.

SEÑOR PRESIDENTE. Lo cierto es que todas las empresas tenían unidades de piso bajo.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Y nosotros teníamos el 40% de ellas.

SEÑOR MERONI (Jorge). ¿Por qué se hace el recambio de flota, porque la empresa o cooperativa quiere o porque los ómnibus ya no están en condiciones de seguir circulando?

SEÑOR ASTI (Alfredo). El señor Pascale nos explicaba la diferencia entre el piso bajo y el piso normal y la nueva versión de accesibilidad, que es la plataforma.

Se decía y está en la versión taquigráfica de la sesión a que asistió el director de transporte de la Intendencia que la diferencia entre el piso bajo y el piso normal era de US$ 50.000. Me faltaría saber cuál es la diferencia

con la plataforma y cuántos vehículos con plataforma hay en el sistema.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Antes de 2010, las unidades no traían plataforma. Desde 2010 hasta 2013, las que se fueron incorporando, un 10% con piso bajo, y de 2013 en adelante, todo lo que se iba incorporando, tenía que venir con plataforma; las están teniendo todas las empresas. Le puedo mencionar las doscientas unidades de CUTCSA y las noventa que en 2015 renovó Coetc, con plataforma.

Lo que planteamos reitero que no estamos diciendo que el sistema sea mejor o peor es que este es un cambio de reglas de juego; nada más. Estamos totalmente de acuerdo con que se busquen las alternativas. Lo que decimos es que previo a crear una reglamentación que va a comprometer la economía de las empresas…, justamente esos US$ 50.000, esa accesibilidad sí o no o qué sistema es mejor o peor, porque esas rampas habían sido utilizadas en dos unidades, como decía Salgado, que habían dispuesto ellos y cubrían diferentes unidades…, o sea que la evaluación se podría haber hecho. Lo que decimos es que si es rampa, que sea rampa para todos; si es piso bajo, que sea piso bajo para todos. Y si se tiene que cambiar por considerar que es un error tal sistema, hay que considerar quién cumplió con esa parte, porque se vio afectado, evidentemente.

Decía que me constan las doscientas y esas otras noventa; ahora CUTCSA está incorporando unidades nuevas, que son las que suplen a las que cubrían los servicios de Raincoop y también vienen con esas rampas. Es decir que ese costo estaba en US$ 5.000 o US$ 10.000 en su momento. No tengo el dato preciso de cuánto puede ser porque la empresa no llegó a ese tipo de renovación.

En cuanto a lo que se consultaba sobre la decisión de renovar o no, quiero decir que hay un hito o momento clave en la renovación de flota. Ustedes recordarán lo que fue el Sistema Nacional de Renovación de Flota en 1992, en el que participa el Gobierno nacional y las Intendencias, fundamentalmente, la de Montevideo.

Hasta ahí se venía trabajando con unidades de 1962; estamos hablando de unidades de treinta años. Nosotros estamos trabajando en este momento con unidades de 1992.

En 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011 iniciamos un plan progresivo de renovación, atándonos a las distintas normativas. ¿Qué se procura? Las unidades van teniendo un desgaste y se procura ir realizando una renovación acorde.

Cuando se da lo de las veinte unidades de piso bajo, se plantea que eso era importante para el sistema y se incentiva a que esa renovación se fuera dando en esas condiciones. Se estuvo trabajando y durante un tiempo se pudieron afrontar esos compromisos, pero al no ser contemplada esa situación, evidentemente surgen dificultades.

¿A qué voy? Quedarse con unidades viejas, indudablemente, trae un deterioro del sistema y de la prestación del servicio. De cualquier manera, no vayan a creer que uno trae un ómnibus de tres pisos y lo pone a andar sin ningún problema. ¿Cuál es el procedimiento? Cuando se quiere hacer un sistema de renovación de flota, se solicita la autorización correspondiente y se envían las proformas correspondientes a la Intendencia o al Ministerio de Transporte. Si la Intendencia corrobora que eso es acorde a las normas y a los procedimientos que se deben aplicar, envía una nota al Ministerio de Transporte y Obras Públicas y este es quien expide lo que se llama el "certificado de necesidad" para que la unidad se pueda abrir. O sea que no es una cuestión antojadiza que cada empresa trae lo que quiera como quiere. Si la unidad no está dentro de las normas, no se puede traer.

Lo mismo sucede a nivel bancario. Se tienen que llenar las proformas y hay un estudio técnico que dice que, si la carrocería, el chásis o lo que sea está dentro de los parámetros normales de costo, se aprueba o no eso. Es decir que si algo sale 100 no se puede presentar al banco por un valor de 200. Podrá haber alguna variación mínima, según los requerimientos de cada lado o según la cantidad de unidades que se compren. No es lo mismo comprar doscientas que una.

Digo todo esto para que no quede la sensación de que cada cual trae lo que quiere o hace lo que quiere. Hay determinadas normativas, y Raincoop estuvo cumpliendo esos pasos.

Su pregunta es si era necesario o no que Raincoop trajera unidades y quiero decirle que siempre se apuntó a una renovación permanente como forma de mejorar la calidad del servicio. A veces se consiguió y, a veces,

no. Es decir, si usted hace un plan de renovación de flota y el pasaje va aumentando, podrá afrontar ese plan de renovación sin problemas. Sin embargo, si lo agarra la crisis de 2002, va a tener serias dificultades y va a necesitar reperfilamientos, como sucedió, o como ahora, una caída de mercado de cuatro años consecutivos. Leía la versión taquigráfica de las palabras del economista Gonzalo Márquez, quien decía que en los últimos cuatro años hubo una partida en el sistema de ingresos de US$ 40.000.000, por caída de la venta de boletos; corríjame si no fue así. Esas dificultades están chocando con el sistema.

Entonces, hay que ver cuál es el concepto de "servicio público". Es decir, ¿lo hacemos solamente en el momento que hay pasaje? ¿Lo hacemos solamente cuando la demanda justifica el servicio? ¿O todas las empresas en esto no hay excepciones; todo lo contrario cubren el servicio público en todo lo que se debe cubrir? Hay servicios que son netamente sociales, que si se va a los costos, no se deberían prestar.

(Diálogos)

——Sí, tenía línea L12, L20, L21 …

SEÑOR PRESIDENTE. Estamos en la segunda pregunta; quedan seis más y hay que seguir avanzando; de lo contrario, nos vamos a ir por las ramas.

SEÑOR PASCALE (Rafael). No sé si lo del piso bajo quedó claro o si hay alguna pregunta.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Había una reglamentación del Ministerio lo reconoció el director Martín, más temprano que exigía que los vehículos ingresaran con motores, como mínimo, Euro III. Exigían que los motores tuvieran, como mínimo, tecnología Euro III, porque era más amigable con el medio ambiente. Esa era una exigencia con la que debían cumplir los vehículos, los equipos importados a partir de tal fecha, en adelante.

Recuerdo que en alguna de las sesiones de la Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas en las que se habló sobre este tema, se señaló que por fuera de esa reglamentación, se autorizó a la empresa CUTCSA a incorporar unas cien unidades con tecnología Euro II. Es una tecnología más eficiente, desde el punto de vista del consumo, que los otros motores, con el gasoil que se produce aquí, en el Uruguay.

Quisiera saber si usted tiene información sobre ese tema.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Esa reglamentación existe en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Es más, durante un período de renovación, nosotros en una asamblea no llegamos a resolver si incorporar o no unidades urbanas. Nos pasamos de la fecha permitida para la renovación en categoría Euro II y, posteriormente, trajimos Euro III. Es más amigable con el medio ambiente, tal cual lo dice un repartido del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente que tengo aquí. En una prueba que hace el Ministerio con la Intendencia de Montevideo se nos solicita colocar cierto tipo de filtro. Esa era una gente chilena que nos decía: "Ustedes no se dan cuenta del perjuicio que traen los gases porque Montevideo todavía no está afectada como Santiago, que es un caos". Justamente, dentro de las caracterizaciones de las unidades, plantea CUTCSA el estándar Euro II y las de Raincoop eran Euro III. Nosotros estuvimos cumpliendo con esa reglamentación. Me consta que de CUTCSA ingresaron una cantidad, pero no sé en qué período se hace la tramitación, o se deja de hacer. Por lo menos, yo no tengo la documentación al respecto.

Cuando a nosotros nos tocó Euro III, trajimos Euro III. Eso sí, tiene una diferencia en cuanto al consumo, porque ese proceso de los gases implica que el consumo vaya siendo mayor. Hoy por hoy hay empresas que han traído Euro V o Euro VI.

SEÑOR PEÑA (Adrián). ¿Quedan motores Euro II funcionando?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Sí; todos los que fueron antes de esa reglamentación del Ministerio que establecía que fueran Euro III. Podría decir que los Volvo del 92 no son ni Euro II; es una tecnología anterior. No imaginemos que el proceso de renovación se realiza de un día para el otro, porque no hay finanzas ni empresas que puedan soportarlo. Se crea una disposición, pero eso lleva un proceso. Se establece que cuando se vaya a cambiar, tengan ciertas condiciones, pero mientras tanto, el servicio se continúa prestando con esas unidades.

SEÑOR PEÑA (Adrián). La reglamentación tendría diez años… eso lo vamos a saber cuando tengamos la resolución en nuestro poder.

Lo que se desprende de lo que usted planteaba es que con posterioridad a 2008 ingresaron unidades de CUTCSA con motores Euro II; lo que no puede precisar es si el proceso de adquisición comenzó antes.

SEÑOR PASCALE (Rafael). No puedo documentar eso. Como es un proceso largo, quizá, la autorización fue otorgada antes y el ingreso de las unidades se da cuando está vigente la otra disposición. Quien puede contestar eso no solo es la gente de CUTCSA, sino las autoridades que permitieron el ingreso.

SEÑOR PRESIDENTE. En la pregunta cuatro se solicita que detalle de qué se trata el premio por eficiencia y a quién beneficia.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Supongo que nos estamos refiriendo al fideicomiso del gasoil.

¿Qué se pretende cuando se crea el fideicomiso del gasoil? Que los continuos vaivenes que pudiera tener el precio del petróleo y los combustibles, impactaran lo mínimo posible en el costo del boleto. En el costo del boleto tiene incidencia el combustible; pero a través de ese fideicomiso se hace una devolución de pronto, a los cuarenta y pico de días, como decía hoy de un porcentaje; se establecen unas pautas de consumo. En Raincoop nos quedaba todos los meses un 8% del consumo que nosotros estábamos teniendo, sin reconocer. Por el tipo de unidades que teníamos, Euro III o lo que fuera, había un 8% que no era subsidiado. Lo pagábamos no a precio de estación, pero sí de gran consumidor porque teníamos la bonificación porque el combustible se volcaba en nuestra planta de estacionamiento.

En el año 2010 creo surge una reglamentación del Ministerio de Transporte y Obras Públicas si mal no recuerdo fue en febrero de 2010; no traje la reglamentación que creaba una categorización, un premio, por haber mantenido determinado consumo, que se iba pagando mensualmente. ¿De qué manera se daba ese premio? Se tomaba en cuenta el consumo de los tres años anteriores. En definitiva, cuando se crea la disposición, ya se sabe cuáles son los números, quién sí y quién no estaba incluido dentro de ese premio.

¿Cuál fue nuestro planteo al respecto? Decíamos que estaba bien incentivar un menor consumo; estamos totalmente de acuerdo. Pero no puede ser que haya empresas a las que no se nos reconozca la totalidad de lo que consumimos, cuando apostamos a esa tecnología amigable, cuando las normas decían "vayan rumbo a esta tecnología amigable". Y si me dicen que no está el dinero del fideicomiso para eso… bueno, está bien… hasta acá llegó la plata, manéjense con ese dinero. Pero que se premie a otro con esos montos, cuando a nosotros nos estaba faltando, abre más la brecha de la desigualdad de ingreso.

Para ser gráfico: ya se sabía qué empresa sí y qué empresas no, cuando se crea esa resolución, porque era de los tres años anteriores. En ese momento Raincoop también había renovado una importante cantidad de flota. Por lo tanto, revertir esa situación tampoco estaba dentro de las posibilidades. No podíamos decir: sacamos estos que trajimos en 2008, 2009, y traemos otros que gasten menos.

Como decía hoy, a Raincoop no se le reconocía un 8% en el subsidio. En caso de CUTCSA porque después COME termina incorporando pisos bajos, etcétera; inclusive, COME también queda por fuera de ese premio recibe de premio unos US$ 120.000 por mes. O sea que en el año eran aproximadamente US$ 1.500.000 de premio. O sea, 100% del consumo de combustible, más ese millón y medio. Si tenemos en cuenta que es desde 2010 hasta ahora, estamos hablando de una cifra considerable de premio para una de las empresas. Y es el dinero que las demás no estábamos percibiendo para cubrir la totalidad del consumo.

Digo esto porque en el caso de Raincoop era 8%. El otro día estaba hablando con un compañero de Ucot y me decía que quedaron cuarenta mil litros en un mes afuera. En este caso estamos hablando de $ 1.000.000 o $ 1.200.000 que no se le reconocen. Eso abre más la brecha.

No sé si hoy las condiciones siguen iguales o si hubo modificaciones, porque no estoy participando de eso. Venía el resumen de eso todos los años. La única empresa que lo percibió todos los años fue CUTCSA. COME, cuando incorpora esas unidades… ahora le va a pasar porque compró las unidades que eran de la ex Raincoop; cuando las ponga a circular, el consumo va a ser mayor y va a estar fuera de ese parámetro.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela). Yo soy de las que no entiende nada de transporte, y quiero saber si entendí bien lo último que usted dijo.

¿Usted quiere decir que cuando se sacó la resolución para otorgar el premio, el premio se otorgaba… Discúlpeme el lenguaje coloquial, porque no tengo su formación. ¿Se sacó la resolución en 2010 para otorgar un premio de lo que venía de rendimiento, para atrás? ¿Entendí bien? Dicho de otra manera; voy a aclarar más. Cuando se saca la resolución de 2010, de los premios, ¿ya se sabía las empresas que podían recibir los premios? De lo que usted dijo saqué eso en conclusión. Por mi ignorancia, no quiero errarle en mi apreciación.

SEÑOR ASTI (Alfredo). Voy a hacerle una pregunta. Como tendré que retirarme por motivos parlamentarios, le pedí a la Comisión que me permitiera dejar planteada una pregunta para cuando conteste la siete.

En el tema que recién nos comentaba en cuanto a que a las distintas empresas les quedaba tantos miles de litro de gasoil sin tener la bonificación, o devolución, que viene del fideicomiso, es porque según tengo entendido, por lo que se nos dijo anteriormente en este mismo día se calcula un rendimiento de la flota tantos kilómetros por litro y sobre eso se calcula la devolución del fideicomiso. Aquellos que no llegaran a tantos kilómetros por litro, obviamente, esa parte no se les reintegraba.

También se dijo acá la pregunta viene por eso que hay maneras de mejorar los rendimientos utilizando aditivos en el combustible, que mejoran los rendimientos por kilómetro. La pregunta es si las cooperativas, en particular, Raincoop, utilizaban estos aditivos para mejorar ese rendimiento.

En la pregunta siete el miembro denunciante pregunta si CUTCSA se benefició con el cierre de Raincoop. Por mi interés, me gustaría que la pregunta se extendiera hacia las otras empresas. Quisiera saber si las otras empresas se beneficiaron con el cierre de Raincoop.

SEÑOR DE LOS SANTOS (Oscar). En el mismo sentido que Asti.

La paramétrica establece la relación que la Administración, la Intendencia, reconoce de rendimiento de combustible por kilómetro recorrido. Es decir, el litro de combustible por kilómetro recorrido.

Cuando usted menciona que las empresas perdían, no podían cobrar kilómetros, supongo que usted hace referencia a que perdían litros de combustible; es que lo que está reconocido por kilómetro a las empresas, es tantos kilómetros por litro de combustible. Si las empresas no logran ese nivel de eficiencia, ¿la paramétrica no le reconoce el resto? Una pregunta concreta para saber con respecto a las respuestas anteriores. Va en el mismo sentido de lo planteado por Asti.

Los temas que tienen que ver con el premio a la buena utilización, promoviendo el cambio del parque automotor de las empresas, logrando mayor eficiencia de litro por kilómetro y también de bajar las emisiones de CO2, ¿RAINCOOP participaba en ese proceso de distribución de los premios? Si no lo hacía ¿era por ineficiencia propia o porque se lo negaba la Intendencia o el mecanismo de subsidio del combustible?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Creo que hay una confusión en algunos de los temas. En el subsidio del combustible no participa la Intendencia, sino el Ministerio de Transporte y Obras Públicas y la Corporación Nacional para el Desarrollo.

En cuanto al consumo de combustible y qué es lo reconocido o no en la paramétrica del boleto, ahí se toma el conjunto de las unidades del sistema, se promedia y se va a un rendimiento de consumo de litros por kilómetro recorrido. Es decir, como hoy decíamos, el Euro III consume más que el Euro II. Si uno trae coches más chicos por las características de línea que tenga y otro precisa unidades más grandes, cuando se promedia, evidentemente, el que trajo Euro III va a estar por fuera. ¿Por qué? Porque consume más, como decíamos hoy, por un tema tecnológico y de emisión de gases. Si la unidad es más grande porque son empresas que no tenemos… como sucede en 18 de Julio ahora, hay una empresa sola, con unidades más chicas. En definitiva, si no tomás el ómnibus de adelante, el de atrás también va a ser mío; no va a ser de otra empresa. Aquellas empresas que tienen líneas transversales, en determinadas horas y a los efectos de cumplir con el usuario en las horas pico como llamamos a las horas de la mañana para ir a trabajar y a las horas de la

tarde para salir de trabajar y de estudiar , usan unidades más grandes con un mayor consumo. Cuando se promedia, ya se sabe que esas unidades están por fuera.

¿Qué es lo que decimos nosotros y cuál era nuestra discusión? Si el dinero que se recauda a los efectos de ese fideicomiso no da para cubrir la totalidad, el promedio está bien. Ahora, si hay uno al que se le cubre el 100% y encima, después, se le da un plus superior, y a otro le está faltando, no estamos en igualdad de condiciones.

Voy al ejemplo que decía hoy. Si alguien va a traer unidades que se entiende gastan demasiado, la Intendencia o el Ministerio puede decir: "Esto no". Si está dentro de las normas debe estar permitido. Y como decíamos ese premio surge a posteriori del fideicomiso. O sea, surge a posteriori de que se esté reconociendo una devolución de combustible. No es que se diga: "Si gastan hasta tanto se les va a dar un plus a todas". Porque esa posibilidad de cambiar o de llegar a esa eficiencia, después de que usted tiene la unidad, hasta que no haga la otra renovación, no lo puede ni evaluar.

A los efectos de lo que se consultaba hoy con respecto a los aditivos, los aditivos tienen un costo importante, es real. Tienen un resultado que es variable, pero en el caso de Raincoop, utilizábamos el aditivo XP3 no es hacerle propaganda que diluía agua y que, teóricamente, mejoraba el consumo, pero así y todo, dentro de la cilindrada que tenían nuestras unidades, no lo deja dentro del valor que contemplaba la paramétrica. Utilizábamos los aditivos.

Hay empresas que han procurado utilizar biodiesel. Después, han tenido que dejar de hacerlo en su totalidad. No siguió con esa expansión porque los resultados no dieron; los requerimientos, que se entendían en su momento, no dieron para continuar con todo el sistema de transporte con biodiesel. Entonces ¿a qué voy?

Cuando se crea el fideicomiso es con determinada norma. A posteriori, se resuelve un premio con valores de los que ya se estaba en conocimiento, como consultaba la señora diputada Bianchi. Si yo tomo tres años para atrás, y después se va corriendo año a año... Si incorporo unidades más chicas, tal vez pueda ingresar en el fideicomiso. Si yo ya tengo ochenta unidades renovadas, para renovar esas ochenta lo primero que tengo que hacer es terminar de pagarlas.

Si ustedes me permiten extenderme un minuto, se los planteo a nivel de lo que era el transporte eléctrico. Nosotros fuimos citados por el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente para plantear una intención. Había gente de España para explicar cómo era el transporte eléctrico, y que se apuntaría a un sistema de transporte en Montevideo. ¿Qué decíamos nosotros? Señores: tengamos claro qué es lo que queremos hacer. No hablemos de un transporte a cinco años por un período departamental o por un período de gobierno nacional. Proyectemos un transporte de veinte años. ¿Por qué? Si usted hoy me quiere hablar de unidades eléctricas en el centro cuando todavía no pudimos terminar de pagar los pisos bajos, evidentemente no voy a poder acceder; no me puedo meter en otra cuenta más, no vaya a ser que después… Está bien, terminamos de pagar, nos endeudamos y nos metemos en eléctrico, y después capaz que viene otra administración y dice: "¿Sabe una cosa? Eléctrico no; ahora los queremos híbridos". Entonces, así es imposible. Lo digo con todo respeto. Nosotros pedíamos en este tipo de cosas ustedes tienen experiencia al respecto … Son temas nacionales. Es decir, se habla de salud, de educación, de seguridad pública y el transporte también tiene que tener el mismo tipo de tratamiento. No puede ser lo que se le ocurra a quien llega en ese momento. ¿Por qué? Porque esos vaivenes después no se soportan.

Hablar hoy de transporte eléctrico… Cuando sale esto de 18 de Julio, yo leía una entrevista y como queda una empresa sola, el planteamiento que hace Salgado me parece un planteamiento inteligente es: "Despacito por las piedras". Primero tiene que haber un tratamiento legislativo, un tratamiento en el Poder Ejecutivo. Entonces ¿qué es lo que está anticipando? Será determinada exoneración, será determinada legislación, no sé, pero es un proceso con reglas claras que se deben marcar.

Recordemos aquellos que tenemos algunos años que estaban los trolebuses, o sea, había un transporte eléctrico, evidentemente con unidades de 1962. Eso se sacó en su momento. Que hoy sea una alternativa válida y que pueda hacerlo mejor está bien; es muy considerable. Pero como se decía, hay que ver las condiciones, en qué líneas, qué autonomía tienen o no. Hay que tener mucho cuidado cuando se habla de ese tipo de cosas. Hoy Raincoop no está; no estoy hablando de ese tema por Raincoop. Lo digo por cómo se dan las situaciones.

Si cambiamos esas reglas de juego, traigo lo que usted me marca y después me lo cambia, evidentemente no voy a poder cumplir.

SEÑOR DE LOS SANTOS (Óscar). Pido una sola precisión para poder comprender porque algo de paramétrica pensé que sabía. La la relación de lo que gasta un vehículo o una flota de vehículos depende no solo de la variable del motor o el consumo por kilómetro; depende de las paradas y depende de la cantidad de pasajeros. Un sistema puede utilizar diversos vehículos de distinta capacidad, que hacen al promedio de combustible. Cuando hago esta referencia y se habla de reglas que cambian, creo que la tendencia por lo menos lo que he escuchado hasta ahora; capaz que hay algún aporte en sentido contrario es a utilizar la flota, a unificarla y a generar mecanismos que complementen unidades grandes con chicas, pero que permitan reducir el costo del combustible en la paramétrica, siendo más eficientes y menos competitivos. Eso fue lo que yo entendí del sistema.

A partir de su apreciación del cambio de reglas, ¿esa orientación fue modificada o fue una orientación que se mantiene en el tiempo? Por lo menos, es una versión oficial que tengo del Estado.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Cuando hablamos de los distintos tipos de variables que pueden ser recorrido, paradas, velocidad de circulación, etcétera dependen, como bien dice el señor diputado, del tipo de línea o del tipo de característica.

Agrego otro ejemplo al collar de cambios de normativas. En el año 2000 se plantea una disposición donde los servicios diferenciales debían ser cubiertos por unidades que nosotros llamamos carolinas, es decir, los ómnibus más pequeños que circulan en la D10, D9, etcétera. Esa disposición decía que debían venir con caja de cambios automática, con nueve metros y pico de largo. Las que cumplieron con esa disposición fueron las cooperativas. A posteriori, en otras líneas diferenciales vinieron coches más largos y con caja manual. Si ustedes miran, quienes tienen esas carolinas son solamente las tres cooperativas y, hoy por hoy, son todas manuales. Trajimos la primera tanda con caja automática y después, a posteriori, como el tipo de servicio así lo permitía y el consumo era menor que con caja automática, se utilizaron manuales. Ahí tienen otro ejemplo más.

El criterio puede ser uno: que gasten lo menos posible. Ese es el criterio que todos podemos buscar. Ahora, según las características de cada empresa se da la renovación de flota. En el caso de las cooperativas, las renovaciones de flota no las define un directorio. Se puede hacer un llamado a precios, se puede entender que es este u otro modelo, se pasa por la Intendencia, por el Ministerio para ver si está dentro de las normas, pero en definitiva, la asamblea de socios es la que tiene incidencia al respecto. Eso lleva a que muchas veces se da una diversidad de marcas o de modelos, pero buscando siempre como decía hoy lo que se entienda más oportuno de acuerdo a las características y en cuanto al usuario.

Nosotros teníamos las unidades carolina, que eran parte del incremento de la flota porque se cambiaban dos grandes por tres chicos, lo cual lleva mayor cantidad de personal porque, en definitiva, eran micros y precisaban para las tres unidades chicas seis conductores cobradores para cuando en las otras funcionaban dos, y con esas características técnicas que decía, apuntando a la optimización.

En el resto de las unidades, según la característica de cada empresa, se adquieren unidades de un tipo o de otro. No es en forma caprichosa y muchas veces también depende de qué facilidades se pueden conseguir o no para traer una unidad. De pronto hay determinado modelo y no conseguimos la financiación o la posibilidad de traerlo y otro proveedor interesado en meter el producto consigue hasta la línea de crédito para realizar la compra. Estas variaciones pueden estar.

En cuanto al consumo, es un promedio general de la flota. Ese promedio general varía caso a caso, empresa a empresa, sea en Euro II, sea en Euro III o de la cilindrada que fuere; varían un montón de aspectos. Pero la cilindrada, evidentemente, es fundamental.

SEÑOR CARRASCO BRIOZZO (Andrés). Ha hablado en varias respuestas de la renovación de flota. Para ilustrarnos un poco, cuando hablamos de renovación de flota ¿de cuántos años es la vida útil de determinada unidad, que necesite su renovación?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Depende de los tipos de unidades. Esas unidades carolinas, como son de menor porte y menor dureza del coche, es necesario cambiarlas a los ocho o diez años. Unidades de 1992 todavía

siguen circulando; estamos hablando de unidades que ya tienen veinticinco o veintiséis años. No quiere decir que quedaron totalmente vetustas y que no puedan circular, pero evidentemente, no son las de mejores condiciones. Lo ideal es irlas renovando paulatinamente y cada ocho o diez años poder reiniciar el ciclo de renovación, cuestión de que cuando empiecen a tener mayor desgaste las unidades, vayan ingresando las otras.

En 1992 hubo una situación en la que las unidades tenían treinta y pico de años. Estamos hablando de unidades que eran del tiempo de Amdet o, en el caso de las otras cooperativas que se habían formado en 1962, con unidades con treinta años, lo cual llevó a que toda la incorporación de unidades fuera masiva. Pero a posteriori, en el caso nuestro, entramos a renovar las primeras unidades de 1992 en 2006; estamos hablando de catorce años. No es que esa renovación se haga cada tres o cuatro años. Es más, generalmente, los sistemas de leasing son de repago a ocho años. En el caso de Raincoop, por las características de las líneas que teníamos y las diferencias que tenemos en cuanto a lo que podíamos recaudar los fines de semana, que baja mucho por ser líneas muy céntricas, nos veíamos en dificultades en esos días. Por ejemplo, la renovación de 1992 no se pagó en ocho años, se terminó de pagar en nueve años y medio. Pero a posteriori de esa renovación, se comienza otro ciclo.

SEÑOR PRESIDENTE. Entonces, quiere decir que la renovación de flota es una decisión enteramente empresarial.

Quisiera saber si el momento de la renovación lo decide la empresa con sus criterios, o hay alguna reglamentación específica de la Intendencia que dice cuáles son las características que se deben cumplir.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Hay una reglamentación; no recuerdo el número, pero si le puedo decir que habla de una vida útil de dieciséis años.

SEÑOR PRESIDENTE. Entonces, dentro de esos dieciséis años, hay decisiones empresariales de cambiarla antes o después, en función del criterio de cada uno.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Generalmente, se pasa de esos dieciséis años. Lo que sí sucede por la vía de los hechos es que si las condiciones del mercado no están para seguir renovando como está pasando ahora , el servicio se sigue prestando. ¿Cuál es el objetivo? Que esa renovación cumpla determinado tiempo. Esa reglamentación a los dieciséis años también es posterior a la renovación de 1992. Anteriormente a esa renovación, felizmente, a nadie se le ocurría decir tantos años porque ya llevábamos treinta, treinta y pico de años, evidentemente.

SEÑOR PRESIDENTE. Mi pregunta era si dentro de ese marco de dieciséis años las empresas deciden en qué momento renovar sus flotas en función de sus criterios.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Pueden hacerlo; no podrían excederse los dieciséis años, o no deberían, pero evidentemente, por la vía de los hechos, si se cae el mercado, tampoco la Intendencia dice: “Tiene que renovar sí o sí”. Eso también es real.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Queda claro que lo que establece la Administración es delimitar en base a sus reglamentaciones qué puede traer y qué debe traer, pero no cuándo lo trae.

Antes de seguir con las otras preguntas, ya que estamos en este tema, quisiera saber en términos contables si la amortización de un vehículo son diez años, como en cualquier otra empresa, o es diferente en el caso del transporte.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Los leasing son a ocho años en términos financieros. Desde el punto de vista contable, no recuerdo si la amortización es en un período mayor, si llega a diez a doce años que se amortiza contablemente el valor de la flota.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Quiero hacer una constancia con respecto a la pregunta anterior.

Si la amortización es en diez años en términos contables, la diferencia por año de veinte unidades no de las veintiocho , que son US$ 1.000.000, es de US$ 100.000, y eso va al balance contable de la empresa a pérdida, porque la amortización es pérdida; es como si fuera un gasto de algo. O sea que en este caso, la

diferencia desde el punto de vista económico financiero supone un perjuicio en el balance de, por lo menos, US$ 100.000. Quería dejar esta constancia para entender por qué también esto juega en las cuentas finales de una empresa a la hora de su competencia con las otras.

SEÑOR PRESIDENTE. Había ochenta unidades. O sea que todas las empresas que compraron ochenta unidades tuvieron ese perjuicio. No sé cuales, porque no sé cómo se distribuían.

Avanzamos a la pregunta N° 5, referida a la línea CA1 de Montevideo. ¿Tiene algo para informarnos al respecto?

SEÑOR PEÑA (Adrián). La pregunta tiene que ver con la línea CA1. Nosotros tenemos información de que cuando se adjudicó esa línea fueron ocho para CUTCSA, dos para Raincoop , en las especificaciones, en las características que tenía que tener esa línea se decía que los ómnibus no podían tener publicidad. En su momento, en la Comisión de Transporte y Obras Públicas se denunció que las unidades de CUTCSA no solo tenían publicidad, sino también que era publicidad de Antel, a diferencia de lo que habría cumplido en aquel momento la empresa Raincoop. Esa es la pregunta concreta.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Leí las declaraciones de Máximo Oleaurre en la Comisión del otro día.

La Resolución N° 2328, de 2008, crea la línea céntrica CA1 con un sistema mixto o sea, ocho unidades para CUTCSA, dos unidades para Raincoop , teniendo en cuenta la cantidad de pasadas que teníamos por la avenida 18 de Julio cada una de las empresas. El criterio que se aplicó fue ese.

También, es bueno decir que Raincoop en su momento planteó la posibilidad de no incorporar más unidades, sino que corrieran el boleto céntrico hasta bulevar Artigas, porque en definitiva para qué íbamos a meter más ómnibus si en determinados momentos hay capacidad ociosa. Se nos manifestó que había un interés importante del shopping Tres Cruces de que una línea saliera de allí y que, en tal sentido, había un convenio que era de interés municipal en cuanto a contraprestaciones que se podrían tener por parte del shopping en cuanto a cuidado de espacio público, etcétera; había interés en que esa línea circulara. Lo que nosotros dijimos fue que si esa línea sí o sí sale, sí o sí tenemos que ser parte. Decíamos que si se corre el boleto, las mismas que estamos pasando llevaremos proporcionalmente a lo que estamos pasando. Ahora, si se va a crear la línea, tenemos que participar proporcionalmente a lo que somos, porque si no, la línea queda en manos solo de otro y van a ser boletos nuestros. Fuimos claros en ese aspecto. Digo esto para que no se confunda que cuando me otorgan algo, digo que sí y cuando no, digo que no. El criterio fue el mismo. Si lo podemos cubrir con lo que ya tenemos, bien; si las condiciones y la línea sí o sí sale, participamos.

La resolución dice: “Igual identificación externa para todas las unidades, identificando a la ciudad de Montevideo”. Es decir, las empresas ni participamos en el logo del ploteado de las unidades, en qué es lo que querían poner; estaba el Solís y el David, no recuerdo bien.

En el literal f) dice: “No podrán lucir anuncios comerciales, salvo expresa autorización de la División Tránsito y Transporte”. Aquí nos estamos refiriendo a la interna, inclusive; lo externo estaba claro era esa identificación de la ciudad de Montevideo, al punto tal que así vinieron las ocho unidades.

Es más, nosotros viajamos a Brasil con Salgado y Álvaro Santiago, que era subgerente de CUTCSA, y el que era presidente de Raincoop en 2008, a ver las unidades. Precisamente, el hecho de que fueran unidades Agrale, como decía hoy, es porque otras firmas de ese tamaño no tenían piso bajo. La única diferenciación que tuvimos fue que el azul de Raincoop es diferente al azul de CUTCSA, y nosotros las tuvimos que repintar; nosotros pedimos que se identifiquen las dos unidades nuestras. Es decir, se identifican por el color del paragolpe, que es un azul distinto, el número, el logo de Raincoop y los pinos de la cooperativa; el logo de CUTCSA, por otro lado. Las unidades nuestras llegaron el mismo día de la presentación.

Con respecto a la propaganda, la reglamentación decía esto. Creo que hay un malentendido en lo que manifiesta Oleaurre en cuanto a lo que se le planteó sobre la exclusividad o no de la propaganda. Todas las empresas contratamos, a los efectos de que vendan la publicidad, a determinadas empresas publicitarias, que son las que están en ese mercado; algunas estamos con un mismo proveedor otras tienen un proveedor distinto para lo exterior y para lo interior. Nosotros, cumpliendo con esta reglamentación, dijimos que se paga tanto por una propaganda lateral, tanto por una propaganda trasera, tanto por el ploteado de una de las unidades carolinas esas chicas que decíamos hoy , y establecimos que estas dos no pueden venderse en

propaganda porque la reglamentación no lo permite, para evitarnos un problema y que mañana nos digan: "Contraté con Crufi la propaganda para la C1". No; la C1 no puede. Ya especificamos que para estas dos unidades la reglamentación marca que no pueden tener propaganda externa.

Cuando vemos las unidades con propaganda, nos preguntamos por qué nosotros no lo podemos hacer. Conversamos con el proveedor en definitiva, con quien vende las unidades nuestras en cuanto a propaganda , y acordamos que él se encargaba del ploteado y de conseguir la propaganda, y el producido de una unidad era para la empresa y el producido de la otra, para el proveedor que vendiera la publicidad e hiciera la propaganda. Si es que se nos permitía. Se había permitido a las otras. Se había dado ese cambio de disposición. Lo que pasó es que Antel, como todas las empresas públicas de ese momento, estaba en una situación complicada a fines de 2014, en cuanto a reducción de gastos de propaganda, y no le interesaba participar.

¿Qué es lo que decimos nosotros? Si se iba a permitir la propaganda y tenían que ser todas iguales, cuando se hace el planteo, está bien que se negocie por las diez unidades. Y se nos dijera: "Son $ 5.000 por unidad", y nosotros lo tomaríamos o lo dejaríamos y ya está.

El motivo por el que no tenían propaganda era ese; la reglamentación estaba especificada de esa manera. Nosotros lo único que hicimos fue eso.

SEÑOR FACELLO (Guillermo). Ya me quedó claro, porque la pregunta era en razón de la reunión anterior.

La pregunta que yo le quería hacer el señor Pascale era, precisamente, por qué Raincoop no tenía la misma propaganda que CUTCSA, si Antel había sido quien se lo negó; pero usted ahora lo explicó.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Llegamos tarde al planteamiento.

SEÑOR PEÑA (Adrián). La pregunta es si esa reglamentación N° 2328, de 2008 fue cambiada por otra resolución; si no, ahí claramente habría un incumplimiento de lo establecido.

SEÑOR PRESIDENTE. Simplemente voy a hacer este planteo porque soy montevideano. Las empresas en el transporte metropolitano se identifican con colores diferentes. Uno de los objetivos del sistema del transporte metropolitano era que todos sean iguales, pero eso no quiere decir que la reglamentación prohíba a texto expreso la propaganda. Precisamente, la línea C1 dentro del sistema de transporte metropolitano es única. Eso no habla de la propaganda; capaz que sí, no lo escuché en su versión; decía que tenían que ser iguales.

SEÑOR PASCALE (Rafael). La Resolución N° 2328, en el literal e) establece: "Igual identificación externa para todas las unidades, identificando la ciudad de Montevideo". El literal F establece que no podrán lucir anuncios comerciales, salvo expresa autorización de la División Tránsito y Transporte, o sea, por dentro, porque por fuera tenía que ser los de Montevideo. Quiere decir que precisaba una autorización especial. Lo que nosotros decíamos en tal caso es que, si tenía que ser la misma, se hubiera planteado. No me consta si hubo una autorización expresa o si fue únicamente para CUTCSA. Se hubiera planteado para las diez unidades, y de la misma forma que trajimos una unidad, se hubiera puesto la misma propaganda a las diez unidades y no habría ningún problema en ese sentido.

De todas formas, agradezco al señor presidente por mencionar el sistema de transporte único porque hay otro tema que hoy olvidé mencionar. Me refiero a lo que en su momento fue muy discutido, la cuponera de CUTCSA. A nosotros nos llevó años la discusión, precisamente porque defendíamos un sistema integrado. Entonces, decíamos que no era posible que ellos tuvieran una cuponera que canjeaban por servicios y que el usuario fuera rehén y debiera viajar solamente en esas unidades. Esto lo hablábamos en forma fraternal, pero debíamos solucionarlo. En su momento se trataba de la cuponera OCA, que todos recordarán.

Tuvimos muchas discusiones, hasta que en el año 2013 o en 2014 nos pidieron que nosotros también firmáramos con OCA. Yo no integraba ese consejo y cuando se hizo la renovación de la flota de ochenta unidades no integraba el consejo, aunque sí me preocupé de entregar la documentación que me parecía podía ser útil. En esta situación pasa exactamente lo mismo: nos dijeron que firmáramos con la empresa OCA, y el usuario definiría con quién viajaría. Después que se firmó con OCA por la cuponera para todo el sistema, salió la cuponera CUTCSA. Es decir que los mismos pasajeros que tenía encasillados con la cuponera OCA

porque en principio la utilizaban solamente ellos, después pasaron a estarlo por la cuponera CUTCSA y el pasajero tenía que viajar con ellos sí o sí, sin tener libertad de elegir. Entonces ¿es un sistema integrado o no? ¿Es integrado para algunas cosas y para otras no? El cambio en la regla de juego ¿es válido o no?

Hoy hice referencia a los trolleybuses. Ustedes recordarán que anteriormente a la línea CA1 estaba la M1, creada hace muchísimos años, que iba de Pablo de María a Ciudad Vieja y tenía un boleto diferencial. La empresa Cooptrol en su momento dijo que desde Pablo de María en adelante cobraría ese mismo precio y pagaba en ese momento se pagaba una tasa del boleto del 3% la tasa por el costo del boleto común, es decir, no estaba eludiendo el impuesto, pero a los usuarios se les cobraba lo mismo que el M1 porque, de lo contrario, perdían a todos esos pasajeros. En su momento, esa empresa fue sancionada por la intendencia porque no se puede cobrar lo que cada una quiera porque, de lo contrario ¿para qué están esas otras disposiciones? Por este motivo hablé de los criterios, de cómo se debe hacer, porque no se trata de esta u otras administraciones. El tema es qué criterios se adopta, y hablamos de estas cosas que ya ocurrían antes de 1990.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Quisiera saber en qué año se pagaba ese 3%, por qué concepto y a quién.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Antes de 1990 que pagaba una tasa del 3% sobre las ventas de boletos de todo un mes a la Intendencia de Montevideo, el último día hábil del mes subsiguiente. Esto también integraba parte del costo del boleto, es decir, si bien era un tributo en definitiva lo terminaba pagando el usuario. Cuando se habla de subsidios, impuestos, etcétera ¿quién termina pagando? En este caso iba a la intendencia, antes de 1990, y lo terminaba pagando el usuario. Cuando asume la intendencia el doctor Vázquez saca esa tasa del boleto pero también la bajó del costo del boleto. No es que las empresas se vieron beneficiadas y se quedaban con ese 3%.

SEÑOR PRESIDENTE. Por otra parte ¿usted entiende que CUTCSA se benefició con el cierre de Raincoop y del resto de las demás empresas?

SEÑOR PASCALE (Rafael). ¿Beneficiadas o perjudicadas? Los grandes perjudicados fuimos los trabajadores de Raincoop, que procuramos mantener a la empresa a todo costo.

SEÑOR PEÑA (Adrián). La sexta pregunta quedó mal redactada, porque hace referencia al cierre pero en realidad ambas hablan del proceso.

Como observador externo de todo lo que pasó advertía que, en la medida en que el proceso se consumaba con todo lo que ya hablamos del Banco de la República, de los créditos y demás , se iban generando determinados beneficios directos para CUTCSA, porque era la empresa que competía con Raincoop. Entonces como se señalara muy bien , el proceso no fue de un mes sino extenso, donde los trabajadores hicieron lo posible por mantener el nivel de servicio alto, pero llegó un momento que fue difícil sostenerlo. Uno advertía que en todo eso el que se beneficiaba directamente era la empresa que competía, precisamente, con esas líneas que, inclusive según algunas informaciones reforzaba algunas líneas en momentos en que no se encontraba una solución para Raincoop. ¿Esto es así o es una percepción mía?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Por un lado, entiendo que la respuesta de la intendencia fue primero preservar el cumplimiento de los servicios y demás.

Por otro lado, prefiero separar esta situación del proceso crítico. Tal vez no se podía sobrecargar de unidades en determinados recorridos para competir contra una determinada empresa. Esto era previo al proceso crítico. Es decir, cuando no estoy cumpliendo puedo entender que hay que salvaguardar al usuario. Y si uno no puede cumplir, por más buena disposición que se tenga, surge otra necesidad. Pero si una empresa ubica determinada cantidad de unidades en recorridos superpuestos, evidentemente va a mellar la economía de otros. Eso se puede ir haciendo sistemáticamente de un lado a otro, es decir, se mella la economía de Raincoop y, después, al tener todo el centro, como solución se plantea sacar unidades. ¿Por qué? Porque la otra unidad también es de la misma empresa y ese boleto no se lo va a llevar otra empresa. Ahora bien: si esas unidades que se sacan van a competir a otra línea, vamos a estar en procesos similares. Esa es la regularización que exigíamos como transporte integral. ¿Rumbo a qué? Normalmente, para hablar sobre el transporte integral, se tomaba como ejemplo el caso de Curitiba, que pagaba por kilometraje, cargara o no. Pero la relación de cantidad de usuarios, de características de las empresas, es diferente. Entonces, si el Estado o la intendencia tuvieran la posibilidad de pagar lo que cuesta el servicio, capaz que el boleto podría

costar $ 10; si alguien paga la diferencia, no hay ningún problema. Pero si esa posibilidad no está, hay que ser realista y repartir el mercado de forma tal que permita la subsistencia de todo el sistema o, por lo menos así, lo interpretamos nosotros.

Ha habido ejemplos de momentos críticos de otras empresas, concretamente la empresa mayor, a la que se le buscó soluciones para que no tuviera ningún tipo de inconveniente, lo que nos parece bien. Sería impensable para nosotros que alguien se imaginara sacar a CUTCSA pues sería una crisis en todo Montevideo. Para sacarlo del contexto del transporte, es como si hubiera una crisis en el sistema de los supermercados y para ello matáramos al almacenero minorista. No; esa es la solución que no compartimos.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Quisiera saber si usted tiene conocimiento de las líneas otorgadas por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, no por la intendencia, que sin licitación se hayan otorgado en los últimos diez años a CUTCSA y no a otras empresas?

SEÑOR FACELLO (Guillermo). Con referencia a la séptima pregunta del diputado denunciante, quisiera saber si para el señor Pascale CUTCSA es la responsable del cierre de las empresas cooperativas de transporte como, por ejemplo, Cotsur, Cooptrol o Raincoop. ¿CUTCSA tiene hoy una mayor participación en el mercado que en el pasado? A su criterio ¿CUTCSA quiere el monopolio de transporte de Montevideo?

SEÑOR MERONI (Jorge). El señor Pascale decía que la intendencia o fue lo que entendí en alguna medida colaboraba para que las empresas más chicas, en este caso Raincoop, fueran acrecentando su crisis, que sabemos que viene desde el año 2003 o 2004. La intendencia ¿algún año adelantó subsidio del boleto a Raincoop por la situación financiera? El señor Pascale decía que el Banco de la República cobró hasta el último peso de lo que debía la cooperativa Raincoop. No sé si entendí bien; creo que cobraba del subsidio que Raincoop tenía comprometido a que lo cobrara directamente el Banco de la República. Me pareció que era eso.

Por otra parte, quisiera saber cuántos jornales se trabajaban en una cooperativa y cuántos se cobraban, porque sabemos que cuando se trabajaban 25 jornales en algún momento se llegaron a cobrar 34 o 36 jornales no recuerdo bien , que fue de las medida que tuvo que tomar Raincoop para no tener la pérdida que tuvo durante años, que llevó a la situación que hoy todos conocemos.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Comienzo respondiendo las preguntas planteadas por el diputado Meroni.

Yo no dije que el Banco de la República haya cobrado hasta el último peso sino que hasta el último momento que trabajó Raincoop las cuotas se estuvieran cobrando porque lo ofrecido como garantía de cobro eran los distintos subsidios que se volcaban directamente a una cuenta del Banco de la República. Entonces, cobraban la cuota y nos daban el resto, con lo que cubríamos otras cosas. Es una cesión de derechos.

Cuando hoy hablaba de los reperfilamientos decía que cuanto más tiempo hubiera trabajado Raincoop, más se hubiera cobrado, de forma tal que, por ejemplo, parte de las garantías que tenía el Banco de la República de US$ 700.000 de hipotecas por el predio de Ramón Castriz. Ese predio lo compró el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente en US$ 1.700.000. Nosotros habíamos ofrecido más garantías por ese predio para que no nos cortaran el sobregiro porque, de lo contrario, no podíamos funcionar. En ningún momento dije que el Banco de la República cobró hasta el último peso sino que hasta el último momento que Raincoop funcionó, pagó, porque lo que se le dijo al síndico en su momento, a un funcionario del banco, fue que Raincoop no pagó veintidós meses. No; Raincoop no dejó de pagar veintidós meses de ninguna manera, y menos porque no teníamos esa posibilidad. Teníamos cesión de derechos.

Continuando con la respuesta, se planteó lo de los subsidios, los jornales y si las medidas adoptadas por la intendencia nos perjudicaron. ¿Nosotros qué decimos? Que el cambio de las reglas de juego perjudica el sistema. No digo que se quiera hacer con nombre y apellido. Digo que si usted me dice que traiga piso bajo y después me cambia la regla, el que trajo piso bajo se perjudicó. Eso me lo tiene que reconocer para que después pueda pagar esa diferencia, o por lo menos contemplarlo.

En cuanto al adelanto del subsidio, en determinado momento se dio en varias empresas. También se dio, por ejemplo, que Raincoop no tenía cedida la garantía para que el fideicomiso cobrara de los subsidios. Recuerdo que un mes del año 2008 o 2009, por un sumario interno que tenía la Intendencia, no se pagaron los subsidios

y nosotros no pudimos cumplir con la fecha del fideicomiso. Quienes tenían cesión de derecho, como la Intendencia pagó cinco días después, se cobraron los intereses y nosotros tuvimos que pagar la multa.

Reitero que los adelantos de subsidios se dieron en varias empresas, así como también hubo dificultades de atraso de subsidio. Recuerdo que en el primer Gobierno departamental, cuando se empieza a trabajar con distintos tipos de subsidio, se generaba en un mes y el día 8 o 9 del otro mes estaba la plata para hacer frente a los salarios. En estos últimos casos, se cobraba lo de un mes, treinta o treinta y pico de días a posteriori, según la situación de cada momento.

En cuanto a los jornales, son momentos diferentes en cada situación del transporte. Nosotros estábamos ajustados al laudo. El laudo, que implica por veinticuatro o veintiséis jornales cuatro presentismos, por lo cual deberíamos cobrar treinta, en 2012 se iba capitalizando con un jornal, o sea que se cobraban veintinueve. Luego, de 2013 para acá, se capitalizaba con tres jornales. O sea que por veintiséis jornales trabajados, se cobraban veintisiete y tres se capitalizaban. Esto se hizo durante los últimos tres años. El empleado cobraba treinta por veintiséis, y cuando el cooperativista se iba para que vean el esfuerzo del cooperativista, porque, en definitiva, el empleado en cantidad de jornales terminaba cobrando más que el cooperativista por esa devolución se le devolvía esa cantidad de jornales actualizados. A los efectos de tratar de dar vuelta esa categoría bancaria 4 y pasar a categoría 3, planteamos a la asamblea de socios: “Vamos a hacer lo siguiente: esos tres jornales, de julio de 2015 en adelante, que pasen a ser netamente capitalización, que no se reintegren”. Esto se hacía para poder sacarlos del balance como deuda y, en definitiva, dar vuelta el estado de resultado. Eso la gente también lo aceptó. Es decir, trabajaba veintiséis días y cobraba teóricamente veintisiete. El directorio, por una asamblea de socios que era la que fijaba las remuneraciones, tenía un salario mensual de treinta y cinco jornales. O sea que había una dedicación full time y un pago de treinta y cinco jornales. ¿Qué se hacía? No me refiero a este último directorio, sino que ya lo habían hecho directorios anteriores. En vez de treinta y cinco, los socios donaban tres y el directorio bajaba cinco, porque si se le está pidiendo un esfuerzo a la gente, hay que acompañar. Si quiero pedir a la gente que empuje el carro, me tengo que poner a cinchar en primera línea; eso está clarísimo.

Yo ingresé al transporte en el año 1984. Recuerdo que se trabajaba los treinta días del mes y, de pronto, las necesidades del servicio y la demanda de pasajes implicaban que se podían hacer ochenta o noventa horas extras. Hoy, los turnos son de 8 horas, prácticamente no hay horas extras, fruto de la demanda. O sea, eso se va ajustando. Lo que usted plantea es cuando se homologó el presentismo que cobrábamos las cooperativas y los patrones de CUTCSA. El ministro Rossi, en aquel momento director de Tránsito y Transporte, dijo que por veintiséis se cobrara treinta. La asociación gremial entendía que lo demás era derecho adquirido y se deberían cobrar los treinta y cuatro. Lo debimos resolver jurídicamente y tuvimos la razón de que eran treinta por veintiséis, y así fue como se siguió cobrando.

SEÑOR FACELLO (Guillermo). ¿Para usted CUTCSA es responsable del cierre de todas las cooperativas del transporte: Cotsur, Cooptrol, Raincoop? ¿CUTCSA tiene hoy una mayor participación en el mercado? ¿CUTCSA pretende el monopolio del transporte de Montevideo?

SEÑOR PASCALE (Rafael). No me corresponde adjudicar responsabilidades a CUTCSA. En el momento en que dirigíamos, teníamos un trato cordial con la gente de CUTCSA. Inclusive, había temas en los que se había trabajado en forma integrada. Eso no quita que cuando hubo alguna discrepancia como fue el boleto CUTCSA, la cuponera CUTCSA lo procuráramos hacer sentir.

No creo que tenga interés en el monopolio. Que un sesenta y pico por ciento del mercado indudablemente pesa de otra manera, diferente a lo que podría pesar un 7%, 10% o 12% de COETC, eso también es real. ¿A qué voy? Ustedes dirán: “No hay autocrítica en la gestión”. Todos tenemos que haber cometido una determinada cantidad de errores que dificultaran el normal funcionamiento. Lo que digo es que esos errores que se pueden haber estado cometiendo sin ningún tipo de mala intención nadie quiere perjudicarse en su trabajo , se ven acrecentados cuando un día se nos dice que se trabaja de una manera y, al otro, se cambian las reglas. Esas dificultades sí están.

Yo no voy a adjudicar responsabilidades a otro. Sí hablo del entorno general, de cómo sucede.

Estoy convencido de que no le debe interesar ni le conviene una situación monopólica. ¿Por qué? Porque mientras haya uno más pequeño, el más grande tiene mayor potencial. Y si el otro puede respirar un poquito, usted está con el agua por la pera. No creo que se apunte a ese sistema. Cuando hacía referencia al monopolio

en el centro, hablaba de la desaparición de Cooptrol. Se acuerda con la Intendencia un cambio de recorrido, porque nuestra línea 77 iba por Ramón Anador y había que tomar camino Carrasco y 8 de Octubre. CUTCSA había tenido una huelga importante en 1988 o 1989, una huelga larga, y esto se hacía a los efectos de que no hubiera un corredor con una empresa sola. Creemos que este criterio era saludable; por lo menos, debía haber dos empresas en los mismos corredores. La cuestión es que si pasa algo con el grande o con el chico, siempre está el otro para responder a medias o dentro de sus posibilidades. Lo que decimos es que eso hoy se dejó por el camino. Es más: la distribución de líneas que estaba planteada en su momento para UCOT, Coetc y COME, después varía. Hay líneas que iban a ir para Coetc que terminaron en CUTCSA. Hubo un intercambio. Todo lo que es Pocitos, Punta Carretas hacia el centro, todo el corredor de avenida Italia hacia el centro y de camino Maldonado y 8 de Octubre hacia el centro, es solo de CUTCSA. Si miramos el recorrido, advertimos que solo está la línea 330 hacia el centro, desde Luis Alberto de Herrera hasta Ciudadela, no desde más atrás.

Esos eran los criterios. No creo que le interese el monopolio.

SEÑOR PRESIDENTE. La otra pregunta hacía referencia a si CUTCSA había aumentado su porción de mercado.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Eso lo leí en el planteo de Máximo. En su momento, CUTCSA llega a ser un 68% del mercado. Así está en la versión taquigráfica, y es así. Cuando las cooperativas, previo a la renovación de flota de 1992, andaban con los pedazos de los ómnibus, CUTCSA tenía una determinada participación. Hubo un momento en que la relación de participación del mercado entre la empresa CUTCSA y las afiliadas a Tupci fue de un 60% y un 40%. Después, CUTCSA fue recuperando partes. Dentro del porcentaje actual que tiene, hubo esa superposición de unidades o pusieron más unidades en el centro, lo que implica una pérdida de boletos para Raincoop y una ganancia de mercado para CUTCSA. Pero eso se va dando según cómo se muevan las unidades y cuánto circulen. De pronto, alguien puede circular, así sea a pérdida, a los efectos de conseguir otro objetivo, y otro no puede hacerlo. Alguien puede hacerlo, si quiere conseguir un determinado objetivo de desgaste o deterioro, y otro no.

SEÑOR PRESIDENTE. El diputado Peña preguntó si usted tiene conocimiento de que CUTCSA hubiera recibido líneas de manera directa.

SEÑOR PASCALE (Rafael). No tengo documentación ni puedo afirmarlo. Sí digo que si miran la historia de CUTCSA, en los últimos diez años hay un incremento de cien permisos, entre urbanos y suburbanos. Es una inyección de capital para ese tipo de empresa, que ayuda a que sea un ingreso extratarifario.

(Ocupa la presidencia el señor representante Óscar Groba)

SEÑOR PEÑA (Adrián). Quisiera que nos precisara a qué se refiere cuando habla de inyección económica.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Cuando se otorgan determinados permisos, CUTCSA lo que hace es licitarlos, a diferencia de las cooperativas. En las cooperativas no hay quien pueda tener tres, cuatro o cinco partes. Es decir, todo el sistema cooperativo es una participación social en los errores, en los aciertos, en las ganadas y en las perdidas. Vota uno igual que otro. El más nuevo y el más viejo tienen iguales derechos y obligaciones. En el sistema que aplica CUTCSA, un accionista puede tener una cuarta parte, una tercera parte, medio coche o diez coches. Ahora se van a licitar los permisos de Raincoop y cada cual hace su propuesta, que es comercial. Puede tener un valor de mercado; pueden ser US$ 50.000, US$ 80.000. Pueden buscar en Mercadolibre para tener una referencia. Si hablamos de cien permisos en determinado tiempo licitado, se trata de una inyección de capital que ingresa a esa empresa, y eso permite no digo cubrir otros gastos, pero de pronto hacer otras infraestructuras, y está bien. Es un sistema válido, pero en definitiva es una inyección de capital. Raincoop no estaba utilizando los cuarenta y un permisos; por los datos que tenía, hasta el último momento, usaba treinta. Y por la propuesta que hacía CUTCSA a la Intendencia, solicitaba que se le adjudicaran, no permisos, sino las líneas que valían cuarenta y nueve coches. Y se decía que no se daba ningún permiso, por lo que CUTCSA no incrementaba ningún permiso y se reducía en cuarenta y nueve permisos el total del sistema. Pero ya había tenido adjudicaciones anteriores. ¿Qué marca claramente esto? Si podía cubrir los servicios sin que se le adjudicara ningún tipo de permisos, evidentemente, los permisos sobraban en el sistema. Y quien tuvo esos permisos que sobraban, iba en perjuicio de los demás. De cualquier manera, tuvo un incremento de permisos; ahora se le otorgaron, 41, 40 y 40, más suburbano y eso es lo que va a licitar.

Ese es un tema netamente comercial; lo marco como diferencia de posibilidades de ingreso.

SEÑOR PEÑA (Adrián). Los pone a la venta, digamos.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Los licita a los accionistas que estaban o a los accionistas de afuera. Cualquiera puede ir a comprar una participación y trabajarla o no. En las cooperativas eso no funciona así.

En las cooperativas quien quiera adquirir una participación social, no compra la participación social de determinado coche sino de todo el sistema y sí tiene obligación de trabajar.

SEÑOR PRESIDENTE. La última pregunta es qué opina de que el señor Salgado sea asesor del presidente de la República.

SEÑOR PASCALE (Rafael). No corresponde que dé una respuesta de ese tenor. Entiendo que el que se quiera nombrarlo asesor o no, es algo de resorte del presidente de la República. Es el presidente de todos los uruguayos y yo eso lo respeto. Es más: tengo una correcta relación con Salgado; no tengo nada que criticar en ese aspecto. O sea que si él es asesor y eso es compatible con que sea presidente de la empresa, de la cámara, etcétera, no sé; no me corresponde a mí juzgarlo. Si él lo nombra, sabrá por qué lo hace.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela). Nos ha ilustrado muchísimo; por lo menos, en lo que a mí respecta.

A dos o tres invitados he preguntado por el tema del porcentaje de participación. En forma sistemática y reiterada se ha dicho y no voy a dudar de quienes lo están diciendo que de épocas anteriores acá no tenemos el problema de la década del noventa porque en ese momento el Frente ya estaba en el Gobierno desde hace mucho tiempo, la participación de CUTCSA en el mercado siempre estuvo por encima del 60%, más o menos en ese entorno.

Después, hay otro tipo de cosas que uno ve, a pesar de que uno no entienda específicamente, respecto del ofrecimiento de las empresas, lo que cuestan las cuotas de las cooperativas; ahora veremos en cuánto se licitan las acciones de CUTCSA. La pregunta concreta es, más allá del porcentaje que se haya mantenido a lo largo del tiempo, el valor del porcentaje en términos de ganancia de las empresas, sean sociedades anónimas o cooperativas, ¿es el mismo?

¿Entiende lo que le pregunto?

SEÑOR PASCALE (Rafael). No entiendo bien la pregunta.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela). El tema es que todos vivimos en este país; me acuerdo de los trolleys y de los ómnibus de CUTCSA, que eran los más viejos de todos. Hasta Amdet superaba a los ómnibus de CUTCSA en calidad y también los de Cooptrol. ¡Si habré viajado en trolley! Había que enganchar con un palo de escoba…

(Diálogos)

——Ahora uno ve una empresa floreciente y yo no digo que esté mal. Hablo de que con el mismo porcentaje, hay un nivel de incidencia o de influencia de determinada empresa sobre otras y usted expresamente lo ha manifestado, sin calificar ni juzgar intenciones, lo que me parece absolutamente honesto de su parte. Eso lo ha dicho en muchas de sus respuestas.

Entonces, yo que estoy tratando de entender no comprendo cómo, si es el mismo porcentaje del mercado, ha habido variaciones en la flota, en su calidad, en la cantidad de permisos, como acaba de decir. No entiendo cómo se maneja ese porcentaje, porque no me da siempre sesenta y pico por ciento antes del noventa, con la crisis de 2001 y en el momento actual. ¿Cómo se valora ese porcentaje desde el punto de vista económico? ¿Es lo mismo tener un 60% en la década del noventa, que tenerlo ahora, en cuanto a rentabilidad?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Creo que hay una confusión.

Cuando se habla de porcentajes de participación en el mercado es del total de boletos que se venden; con cuánto participa cada uno. Hay que tener en cuenta que el transporte no está teniendo la rentabilidad de antes. Las cooperativas no reparten ganancias; viven del salario. Lo digo para despejar eso de los treinta y seis

jornales. Leí que un cooperativista cobraba un 40% o un 50% más que un asalariado de CUTCSA y pensé: "Voy a tener un lío con los excompañeros que me van a preguntar por la diferencia de cada uno".

Entonces, que tenga un mayor porcentaje no implica rentabilidad; hay que ver cuánto se tiene que invertir. Ese mayor porcentaje implica también mayor proporción de subsidios.

Creo que la confusión está en cuanto a qué valor tiene después la participación social que se venda. Eso es lo que la diputada debe estar planteando.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela). Sí, efectivamente, y lo afirmé en la sesión pasada. Cuando se venden las cuotas de las cooperativas o, como en este caso, se van a licitar acciones es el momento en que participamos los escribanos , ¿hay influencia o no en eso?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Un tema es la participación del mercado en la venta de boletos y el otro es el costo que pueda tener la venta de una participación societaria.

Dentro de la venta de una participación societaria hay muchas variables que juegan. Como decía hoy, si va a adquirir en una cooperativa, tendrá una cuota y la obligación de trabajar. Está comprando un trabajo con derecho a discutir y participar en las decisiones, con sus pros y sus contras. Si usted compra en una sociedad anónima, puede comprar distintas unidades como una inversión y puede trabajar o no; eso corresponderá a cada uno.

Y en cuanto a cómo se fija el valor de esas partes, indudablemente la seguridad que se pueda tener en esa inversión juega un papel importante. Cuanto más grande sea la empresa y que se sepa que no se va a caer, son variables que también juegan. No es lo mismo una determinada línea por su costo, rentabilidad, etcétera que otra, dentro de una misma empresa, cosa que no pasa en el sistema cooperativo. Por eso, cuando usted hablaba de participación, una cosa es la venta de la acción societaria o de la participación social en el tema de las cooperativas y otra lo que hablábamos de la participación en el mercado. Es más: dentro de las cooperativas no hay un valor fijados de las participaciones sociales; es un acuerdo entre partes y se comprará por mucho o poco.

Entonces, esas variaciones dependen de distintas cosas. Inclusive, quien integra una sociedad de hecho, tiene un tipo de tributación, lo que hace que a un mismo tipo de trabajador, en una misma situación, capaz que le ingresa más dinero al bolsillo, porque no paga IRPF o aporta por un ficto.

Eso está llevando a que en distintas empresas se esté pensando en ir a la sociedad de hecho, lo que es un peligro para el sistema cooperativo como tal.

SEÑOR MERONI (Jorge). Respecto de que se esté pensando en una sociedad de hecho, quiero ilustrar con lo siguiente.

Hace unos años, por la situación de Raincoop, en la Junta Departamental de Montevideo estuvimos reunidos con la dirección de todas las empresas para ver si se podía hacer una sociedad de hecho y no se llegó a ese acuerdo. Lo digo a modo de información.

Yo quisiera saber cuántos trabajadores y cuántos cooperativistas tenía Raincoop al momento de cerrar.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Leí respecto de ese planteo de la sociedad de hecho, que estaba planteado en una empresa suburbana y sus trabajadores asalariados y me consta que es así; la empresa estaba en concurso. También lo plantearon a nivel de cooperativa, a los efectos de ver si se mejora el ingreso del trabajador, teniendo en cuenta las consecuencias que eso acarrea. Por eso digo que es un riesgo para el sistema cooperativo como tal. Pero es válida la opinión de cada uno.

Lo que dijo es que la crisis no era solo de Raincoop y hoy esta empresa no está y esas propuestas estaban arriba de la mesa.

Sobre la cantidad de trabajadores y cooperativistas de Raincoop al momento del cierre, quiero decir que los socios éramos aproximadamente unos quinientos cuarenta y alrededor de unos cincuenta empleados.

No estaban trabajando los quinientos cuarenta socios cooperativistas porque había jubilados, que tenían su participación social para transferir, socios cooperativistas que fallecieron, había trámites de sucesión, o lo que fuera. En definitiva, cuando se habla de distribución de personal, estamos hablando de quinientas setenta personas, que son las que, entre socios y empleados, estábamos en ese momento.

Aprovecho a plantear que ese es un tema que todavía no se terminó de resolver totalmente. Hay compañeros que están sin seguro de paro. Me consta que se están tratando de hacer todos los esfuerzos posibles por parte de los distintos actores para reubicarlos, pero es algo que realmente nos preocupa y nos duele, porque en definitiva, por la suerte de un bolillero o lo que fuera, hay gente que está sin trabajo. Eso nos preocupa también y sería importante cualquier acción en la búsqueda de tipo de solución.

SEÑORA BIANCH POLI (Graciela). ¿Cuándo ustedes hablan de sociedad de hecho, están hablando de unidades unipersonales?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Yo no hablo de sociedad de hecho; dentro de Raincoop no hablamos de ese tema. De cualquier manera, eso se refiere a que cada unidad sea un tipo de sociedad, con determinados socios.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela). Es una sociedad unipersonal aunque tenga más personas; el nombre está mal.

Quiero hacer una pregunta porque la verdad es que no sé qué pasó. Cuando habló de la sentencia del Tribunal de lo contencioso Administrativo, me quedé bastante preocupada en este sentido. Las personas equis que están acá, por UCOT, COME, Coetc, Raincoop, se presentaron el 4 de setiembre de 2007 y la sentencia es del 8 de junio de 2010, pero es absolutamente habitual en el Tribunal de lo Contencioso Administrativo que eso lleve tres años o más porque quedó en el régimen del viejo Código del Proceso Civil , que es todo escrito; eso enlentece un poco las cosas. De acuerdo con lo que usted dijo, ustedes fueron contra la demanda de nulidad de la Resolución Nº 145/07 de fecha 12 de enero de 2007, dictada por el señor intendente municipal de Montevideo.

Siempre, en la primera parte de las sentencias, se trata de resumir lo que dice el o los demandantes y lo que contesta el demandado. Después, en los "Considerando", están los fundamentos del Tribunal de lo Contencioso Administrativo, que dice cosas muy fuertes. "En efecto, respecto al primer punto no cabe duda alguna que la Intendencia ha incurrido en violación del mencionado principio constitucional" se refiere al de igualdad "al habilitar un nuevo plazo a efectos de que las empresas proveedoras de la tecnología requerida presenten mejoras técnicas o nuevos equipos para su homologación. Habilitación que se confiera cuando ya había expirado el plazo otorgado a TODAS" todos sabemos lo que significa cuando se escribe la palabra toda con mayúscula; o sea que el Tribunal dijo: todas, haciendo énfasis las empresas de transporte colectivo convocadas, y las demandantes habían suscripto los respectivos compromisos de compraventa". Continúa… dice cosas más fuertes; habla de desviación de poder de la Intendencia. Quiero que quede en la versión taquigráfica. "Se desprende con evidente claridad, entonces, que el único objetivo que tuvo el dictado de la resistida fue otorgarle a CUTCSA una nueva oportunidad de cumplir con el plan de avances tecnológicos en las unidades de transporte capitalino, permitiendo que ésta presentara un nuevo equipo, más moderno y económico, que no había sido homologado en su momento y que era el que se proponía adquirir". No abundo más.

Le pido si usted me puede explicar porque la empresa a la que usted pertenecía es una de las demandantes ya que el fallo establece: "Ampárase a la demanda y, en su mérito, anúlase la resolución impugnada; sin especiales condenas procesales". Esto significa que la resolución no existe más; jurídicamente no existe más. Todo lo que se hace con posterioridad, no existe. Todo tendría que haberse llevado al momento anterior a la resolución que cayó.

Yo entendí lo que ustedes dijeron y razonaron en ese sentido, que si se sacaban todos los dispositivos electrónicos y todo lo demás, podría traer aparejado inconvenientes.

Pero, como yo soy porfiadamente republicana… la sentencias del Tribunal de lo Contencioso Administrativo se cumplen. Hace cuestión de días, el Tribunal de lo Contencioso Administrativo hizo pública su preocupación por el incumplimiento sistemático de sus sentencias. Lo cual significa para el Estado, no solamente la aplicación de multas diarias, lo que vulgarmente se llama astreintes y la posible denuncia penal,

porque es desacato, cuando no se cumple. Yo me pregunto qué hicieron ustedes después de obtener esta sentencia.

Inclusive, hay un fallo discorde del doctor Preza que dice sin perjuicio de la acción reparatoria. Eso significa que si la Administración no cumple, y nadie hace denuncia penal por desacato y el Tribunal intima al cumplimiento con astreintes, cosa que aparentemente ahora va a empezar a hacer… porque claro, en el Uruguay no se incumplían las sentencias del Tribunal de lo Contencioso Administrativo. Tanto no se incumplían, que es rarísimo o no rarísimo; pero en el Uruguay es o era así que en el Uruguay no hay una ley que reglamente el cumplimiento de las sentencias del Tribunal de lo Contencioso; sí hay leyes que reglamentan el cumplimiento de las sentencias de la Suprema Corte. Pero como acá estaba involucrado el Estado, nunca se incumplía.

La pregunta concreta es: ¿ustedes qué hicieron con esto? Si ustedes promovieron esta acción, sabían que una de las posibilidades era que se anulara. En consecuencia, cae la resolución, y vuelve toda la situación anterior.

Segunda pregunta: ¿iniciaron acciones reparatorias? No se puede decir: lo hicimos para que quedara claro. Perdón, se puede decir, pero es grave que se diga. Y no me refiero a usted puntualmente; me refiero a las autoridades públicas, llámese Intendencia de Montevideo que, en este caso, es la demandada.

Bueno, no importa…no se cumplió porque sacar los monederos, las maquinitas, hubiera traído un perjuicio enorme. Entonces, concretamente pregunto: ¿qué se hizo? Porque esto es un estado de derecho y los particulares nos podremos equivocar… Ustedes cooperativa; CUTCSA, empresa, sociedad anónima, que puede pelear con las reglas de juego del libre mercado, porque estamos en una sociedad de libre mercado. En este caso, yo no veo responsabilidad de CUTCSA, al menos de lo que usted estuvo explicando ni de los que vinieron antes que usted. Pero me quedé realmente preocupada; yo no sabía que existía esta sentencia. ¿Qué hicieron con este fallo? ¿Usted podrá contestarme?

SEÑOR PASCALE (Rafael). Si miran la sentencia, podrán ver que soy uno de los testigos por Raincoop.

Es más, la resolución, dentro de ese consejo directivo, si debíamos o no llevar adelante esta acción, estuvo muy discutida. Había quienes decían que era como se dice comúnmente “tirarle piedras al rancho del comisario”. Nosotros en su momento entendíamos que se debía aclarar la situación. ¿Por qué? Porque si no se despeja la duda, si esto se podía hacer o no, mañana puede surgir que, por ejemplo, si este equipo en vez de $ 100, como costó el nuestro, costara $ 10, se podría decir: ¿por qué compraron algo de 100 cuando en el mercado había algo de 10?

¿Qué es lo que buscamos? Lo primero era que quedara absolutamente claro que el procedimiento que habíamos seguido las empresas era el ajustado a las normas.

Participo en el juicio. Pero como usted bien dice, el juicio es largo, lleva su tiempo, y la sentencia es del año 2010. Posteriormente no hubo acciones reparatorias estaba buscando las declaraciones del director de movilidad y como en su momento se caía el sistema… Yo no estaba integrando el consejo en el año 2010, pero creo que lo que hicieron fue priorizar el bien de la ciudadanía. Es decir, nos corresponde, tenemos razón, no actuaron ajustado a derecho, pero prioricemos el uso público. Creo que con una expectativa: que no se repita. En definitiva, situaciones similares, de cambio de criterio, de pronto se dieron.

Las acciones reparatorias… Nosotros, en su momento ganamos un juicio por la línea 222. También dijimos: devuélvanos la línea, prestemos el servicio, y no buscamos acciones reparatorias en tal sentido. Pero es un concepto. La acción reparatoria la pagará el Estado o la Intendencia pero, en definitiva, la terminamos pagando todos. Lo que nosotros decimos es que quede absolutamente claro que nosotros habíamos actuado ajustado a derecho.

¿Por qué yo planteo el tema? Para redondear un poco… y discúlpenme. Se creó mucha cosa en torno a la caída de Raincoop. Desde la gestión, de cosas oscuras, de esto, de aquello… Ustedes tengan presente que atrás de cada cooperativista hay una familia. Cuando se habla tan libremente, de esa manera, hay gente atrás. Ese es el mínimo respeto que pedimos.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela). Yo recibí a las familias en más de una oportunidad. Había distintos grupos de familias.

Por eso es usted podrá compartir o no lo que voy a decir que el estado de derecho se debe respetar. Si se caía, se caía, pero el estado de derecho no se puede interpretar. El fin no justifica los medios. Yo me volveré ronca diciéndolo. Cada vez que se cae una institución mal hecha ustedes me dirán que es un caso puntual y hay que volver a poner a la misma persona en el lugar, trae aparejado un montón de daños colaterales. Pero hay que hacerse cargo.

La otra cosa esta es una afirmación; no se lo estoy preguntando que estoy diciendo es que el estado de derecho no es un chicle. Si uno recurre el Tribunal de lo Contencioso y este dicta sentencia, hay que cumplirla. En consecuencia, no se puede decir que el interés de la población está por encima de la ley, porque eso es no quiero ofender a nadie, porque lo digo con total respeto que lo político está por encima de lo jurídico. No lo digo puntualmente con respecto a ningún grupo político. Yo sé que muchas veces pasa en la Administración. A mí me ha tocado cumplir sentencias del Tribunal de lo Contencioso, y decir: ¿ahora qué hago con la persona que está en el lugar que tengo que poner a la otra? Pero lo tengo que cumplir, porque si no, el estado de derecho dejó de funcionar.

Están los artículos 24 y 25 con esto termino de la Constitución de la República que establecen que el Estado es responsable por los hechos graves o dolosos de sus funcionarios. Primero, el Estado es responsable frente a los terceros que perjudica. Y el artículo 25 dice que pude repetir contra los funcionarios, o sea su patrimonio si es con falta grave o con dolo.

Usted hoy hablaba de políticas de Estado… totalmente de acuerdo. El transporte tiene que ser una política de Estado, pero si arrancamos así, no nos va a salir la política de Estado. Con arreglo entre gallos y medias noches… Con la mejor intención, no me cabe la menor duda; no sé quién era el intendente en ese momento; no me importa quién era.

Acá hay algo que si el Tribunal de lo Contencioso empieza a revisar qué es lo que dijo… Puede revisar, porque está cansado de que se le pase por arriba. Y tenemos responsabilidades… las reparatorias del Estado… ya pueden estar tranquilos porque prescriben a los cuatro años. ¿La reparatoria qué significa? Bueno, no me toquen el sistema, pero me van a indemnizar. Eso es lo que significa la reparatoria. Ya pasaron los cuatro años. Uno dice: perfecto, en bien del interés general, que no caiga, pero lo tiene que hacer caer la Administración, no ustedes. Ni tiene que pesar sobre la espalda de ustedes la responsabilidad de algo que se hizo mal, sino que debe pesar sobre la responsabilidad de la Administración.

Por otro lado, tienen la posibilidad de la reparatoria. Como ciudadana que contribuyo con el erario público, por mí hagan los juicios que tengan que hacer. Porque se tiene que pagar cuando las cosas se hacen mal… y repetir contra el funcionario que se equivocó.

La Tesorería General de la Nación, inmediatamente que se paga un juicio, le pregunta al organismo: ¿aplican el 24 y el 25? Y la respuesta, sistemáticamente, es no. El día que empecemos a decir que sí, todos van a empezar a poner las barbas en remojo. Porque vieron que al final terminaron en medio de una situación que los perjudicó. Además, desde el punto de vista jurídico, nos pone en una situación como gobierno departamental y como Estado en general que, la verdad yo, como contribuyente, prefiero pagar y que se cumpla con el estado de derecho.

Lo mismo pasó con el juicio que perdió la Intendencia. Estamos pagando millones todavía. Pero yo preferí que los funcionarios que ganaron el juicio… Lo mismo con los judiciales. Se hicieron mal las cosas, se paga. Lo que pasa es que se termina sin aplicar el 24 ni el 25. La primera vez que se aplique…

Eso se lo digo porque necesito decírselo. Su intervención me ha resultado absolutamente franca, sincera, dolida.

Reitero: yo recibí a distintos grupos de trabajadores de Raincoop. Está la versión taquigráfica. Me molestaron mucho los manejos que se hicieron. Reitero: no califico la intención; sí puedo sacar conclusiones sobre los hechos.

SEÑOR PASCALE (Rafael). Voy a decir algo simplemente para que quede claro. Como decía, al principio del juicio fui testigo. No integraba el consejo en el momento que se obtiene la resolución. Ni hablé de por qué se siguió más adelante o no o cómo mediaron todas las cooperativas para dejar el tema con la sentencia del Tribunal de lo Contencioso Administrativo.

El primer objetivo era demostrar cómo era el tema, y eso se logró.

Como decía hoy, se plantearon muchas cosas que realmente dolieron y me interesa sobre todo lo que se plantea en cuanto a que hay un autocrítica a la gestión. No tengan duda; errores de todo tipo y color podemos haber cometido. Eso que quede claro.

También se ha planteado que muchas actitudes muchas veces van en torno a apoyos al sistema democrático. Yo creo que si hay algo de lo que no se debería o no se puede tener duda es de los aportes que Raincoop y sus trabajadores hemos hecho para sostener el sistema democrático. En eso sí no vamos a dar la derecha absolutamente a nadie.

Muchas gracias y disculpen.

SEÑOR PRESIDENTE. Muy bien, señor Pascale. Agradecemos mucho su participación en la Comisión. La información que nos ha brindado va a ser de utilidad para nuestro trabajo. Se la agradecemos y cualquier cosa que la Comisión o algún integrante entienda que necesitamos más información y que usted nos la podría brindar se lo haremos saber.

Reitero que le agradecemos mucho.

No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.